

Notariaat magazine

maandlijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 2 | februari 2014 | jaargang 14

*Kruipt
de woningmarkt
uit het dal?*

8

*Moet notaris
onterfde legitimaris
informereren?*

12

*Komt een dga
bij de notaris...*

16



*Franc Wilmink: 'Geen
eenrichtingsverkeer'*

**KNB**

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS

Toets 2 voor verzekeringen, toets 4...

Vergeet 't maar, bij Niehoff Werning & Kooij krijg je nog iemand van vlees en bloed aan de lijn. Snel, adequaat en vakkundig.

Niehoff Werning & Kooij is een onafhankelijke adviseur die volledig is gespecialiseerd in financieel advies, toegespitst op het notariaat. Ongeacht of het gaat om arbeidsongeschiktheid, beroepsaansprakelijkheid, pensioen of personeel. Met meer dan 35 jaar ervaring kennen wij uw beroep en weten wij waar de valkuilen zitten.

Als u wilt weten wat onze specialisatie voor u kan betekenen, bel dan 033 - 464 13 40 voor een afspraak.

Zekerheid is dichterbij dan u denkt.

www.nwk.nl



Niehoff Werning & Kooij
financieel adviseurs voor advocatuur en notariaat

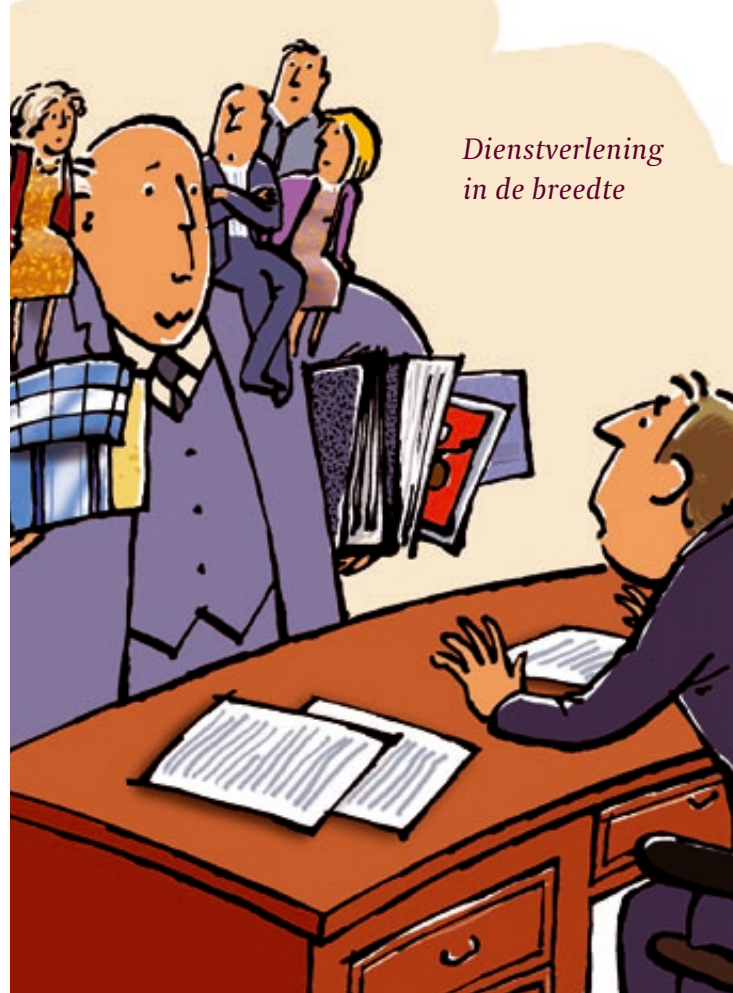


Weet u wel wat u uit handen geeft?

Ouder worden betekent vaak ook afhankelijk zijn van anderen. Daarom is het goed om op tijd na te denken over wie uw belangen behartigt als u dit zelf niet meer kunt. In een levenstestament kunt u laten vastleggen wat uw wensen zijn als het gaat om medische beslissingen, persoonlijke verzorging of het beheer van uw financiën.

Meer over
het levens-
testament op
www.notaris.nl

Je regelt het bij de notaris



8 Van diepe dalen naar voorzichtig herstel

Begin 2013 was daar nog het absolute dieptepunt sinds het uitbreken van de crisis. Slechts 23.750 woningen werden verkocht. 30 procent minder dan een kwartaal daarvoor. Maar het laatste kwartaal van vorig jaar kan met 36.300 verkochte huizen juist als hoogtepunt worden bestempeld. Sinds medio 2008 zijn er niet zo veel woningtransacties geweest. Betekent dit dat de woningmarkt dit jaar uit een diep dal kruipt of juichen we te vroeg?

16 De dga komt naar je toe. En wat dan?

De directeur-groootaandeelhouder (dga) is vennoot, familieman of -vrouw, en ondernemer ineen. Dus moet je hem ook zo benaderen en daar je adviezen op afstemmen, vinden Arnoud Wilod Versprille en Wouter Burgerhart. In de cursus 'Komt een dga bij de notaris...' leggen ze uit hoe je dat doet.

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 31 Nieuwe leden redactieraad *Notariaat Magazine*
- 32 Notariaat neemt afstand van full service
- 32 KNB onderzoekt mogelijkheid arbitrage
- 32 Europese voorstel vierde anti-witwasrichtlijn gepubliceerd
- 32 Ledenraad stelt Verordening dienstweigering vast
- 33 Inschrijving workshops ALV geopend
- 33 Close up: José Toet
- 34 Samenwerking KNB en specialistenverenigingen
- 34 Ledenraad akkoord met andere vorm ALV
- 34 Vertrek Renée Albers-Dingemans bij de KNB
- 35 Teeven positief over Stappenplan wilsonbekwaamheid
- 35 KNB Cursusagenda

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 Stelling: Moet notaris onterfde legitimaris informeren?
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 19 Terugblik: Ariën Nielsen
- 22 Vragen staat vrij
- 26 En Verder: Esther Senff
- 28 Serie Beroepsuitoefening 2014: opinie Ritzo Holtman
- 30 Specialisten
- 31 Column Franc Wilmink
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalialia
- 38 Kanocolumn



'We zijn afhankelijk van de leden'



20 De verbeterde orde

Eind vorig jaar konden de leden tijdens vijf regiobijeenkomsten verspreid over het land discussiëren over het plan 'De verbeterde orde' van het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Dit leverde een aantal vruchtbare ideeën op, die nu zijn verwerkt in het oorspronkelijke plan. Verbetering van het contact met leden is duidelijk een belangrijke pijler. KNB-voorzitter Franc Wilmink licht toe.

24 Op de markt

Notariskantoren slaan de handen ineen om aan marketingstootkracht te winnen. Ook bundelen zij krachten om te besparen op overheadkosten, om kennis te delen en/of vakinhoudelijke innovatie te bevorderen. Deze maand in de serie hierover: dohetzelfnotaris.nl en een franchiseketen in oprichting die vooralsnog 'De Juridisch Huisarts' als werktitel voert.



OP DE COVER

KNB-voorzitter Franc Wilmink. Hij geeft een toelichting op het plan 'De verbeterde orde'.

Notariaat Magazine
editie 2, februari 2014

COLOFON

Notariaat Magazine is een uitgave van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en publiceert nieuws en achtergronden over onderwerpen die het notariaat raken. Bij de KNB zijn ruim 1.350 notarissen en 1.650 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt eenmaal per maand, met uitzondering van de maand augustus. De redactie van Notariaat Magazine is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden brieven en opinies in te korten.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)
Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307170

Redactie: Mechtelt Lindenhovius (hoofdredacteur), Jessica Hendriks (redacteur), Clemens van Gessel (correctie),
Telefoon 070 3307170, **e-mail** nm@knb.nl

Aan dit nummer werkten mee:
Lex van Almelo, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Jolanda aan de Stegge, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Hans Willem Heetebrij, Mark Jonker Roelants, Kees Louwerens, Hens Meengs, Nora van Oostrom-Streep, Mariska Verkooyen en Teska van Vuren

Foto's: Truus van Gog
Omslag: Truus van Gog

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

Uitgever: Sdu Uitgevers,
Peter Frissen
Prinses Beatrixlaan 116
2595 AL 's-Gravenhage
Postbus 20025
2500 EA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3789571

Druk: DeltaHage
grafische dienstverlening, Den Haag



Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 111,73 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden

Abonnementenadministratie:
Sdu Klantenservice
Postbus 20014, 2500 EA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3789880, fax: 070 3789783

Vanwege de aard van de uitgave, gaat Sdu uit van een zakelijke overeenkomst; deze overeenkomst valt onder het algemene verbintenissenrecht.

Advertentie-acquisitie: Sales & Services, Gerrit Kulsdom Postbus 2317, 1620 EH Hoorndijk
telefoon: 0229 211211, fax: 0229 270404
e-mail: administratie@salesandservices.nl

ISSN: 1568-4121

© KNB/Sdu Uitgevers
Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervaardigd (waaronder begrepen het opslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand) of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever of de KNB. De bij toepassing van art. 16B en 17 Auteurswet wettelijk verschuldigde vergoedingen wegens fotokopiëren, dienen te worden voldaan aan de Stichting Reprorecht, Postbus 882, 1180 AW te Amstelveen. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten of onvolkomenheden.

Oud-Zuidasmedewerkers brengen tweede boek uit

Drie (oud-)medewerkers van de Amsterdamse Zuidas hebben een boek geschreven over het reilen en zeilen op de Zuidas. Ze beschrijven het leven van drie jonge vrouwen uit de advocatuur en de bankwereld. In *Project Dromenland* raken de auteurs, de 'ZoZa's', door hun torenhoge ambities en door hun affaires verstrikt in een fraudezaak die grote gevolgen heeft. Een felrealistisch, spannend en geestig boek.

De 'ZoZa's' (ZoZuidas) bestaan uit drie jonge vrouwen uit de advocatuur en de bankwereld. Van hun eerste boek, *ZoZuidas, Overwerk & achterklap in de kantoorjungle*, werden ruim 15.000 exemplaren verkocht. De ZoZa's hebben een column in tijdschrift *Glamour* en publiceren in onder meer *Quote* en *Marie Claire*. Twee van hen hebben zich inmiddels bekend gemaakt. De identiteit van de derde blijft geheim, omdat zij nog steeds op de Zuidas werkt.



Website Ondernemersplein.nl live

Minister Kamp van Economische Zaken heeft maandag 20 januari de website ondernemersplein.nl officieel in gebruik genomen. Via deze site hebben ondernemers altijd en overal toegang tot alle relevante informatie, transacties en diensten van de gehele overheid.

Tot nu toe was de informatie van de rijksoverheid versnipperd en vaak niet digitaal toegankelijk voor ondernemers. Volgens minister Kamp hoeven ondernemers door de komst van de nieuwe website zelfs hun

bedrijf niet meer uit om de juiste informatie te vinden of zaken te doen met de overheid. Door de nieuwe website worden bedrijven nu eerder gewezen op extra ondernemingskansen of subsidiemogelijkheden die ze anders over het hoofd hadden gezien. Ook kunnen ondernemers er terecht met specifieke financieringsvragen. Bijvoorbeeld wanneer een ondernemer moeite heeft om zijn groei-plannen gefinancierd te krijgen. Hij kan dan bij de financieringsdesk terecht voor adviezen over private en publieke financieringsmogelijkheden en de bijbehorende procedures.

AANGESLOTEN ORGANISATIES

Ondernemersplein is in opdracht van het ministerie van Economische Zaken ontwikkeld door de Kamer van Koophandel (KvK). Op het platform zijn aangesloten: de KvK, Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (voorheen AgNL), de Belastingdienst, de RDW, CBS en de VNG. De komende tijd zullen meer overheidsdiensten worden aangesloten en zal de website verder worden ontwikkeld op basis van de wensen die ondernemers hebben.



André Michielsens is nieuwe president van de CNUE



De Belgische notaris André Michielsens is gekozen tot president van de Raad van Europese notarissen genaamd CNUE. Hij volgt de Luxemburgse notaris Frank Molitor op. Michielsens is sinds 1982 notaris in

Wijnegem. Hij heeft verschillende functies bekleed, waaronder het voorzitterschap van het Antwerpse notariaat, het voorzitterschap van het Belgische notariaat en hij was docent aan de Vrije Universiteit Brussel. Belangrijke punten voor Michielsens zijn dit jaar de Europese Parlementsverkiezingen, het geregistreerd partnerschap, het tegengaan van witwaspraktijken en het verder ontwikkelen van het platform EUFides. Dit platform faciliteert grensoverschrijdende vastgoedtransacties in Europa.

Aantal risicomeldingen van faillissementsfraude neemt toe

Het aantal risicomeldingen van faillissementsfraude is toegenomen. Dat blijkt uit de evaluatie van de Wet controle op rechtspersonen (Wcr) die minister Ivo Opstelten van Veiligheid en Justitie donderdag aan de Tweede Kamer heeft gestuurd. In 2013 zijn 137 risicomeldingen gemaakt en 797 netwerktekeningen verstrekt.

Uit de evaluatie blijkt dat het toezicht op rechtspersonen de afgelopen periode is opgebouwd, ingericht en verder is geprofessionaliseerd.

Om het toezicht op rechtspersonen efficiënter te laten verlopen, wordt aanbevolen om meer bronnen aan te sluiten op basis waarvan risicomeldingen kunnen worden gemaakt. Ook wordt aanbevolen te onderzoeken of de risicomeldingen aan meer organisaties verstrekt kunnen worden.

ANALYSE

Op 1 juli 2011 is de Wcr in werking getreden met als doel het voorkomen van misbruik van rechtspersonen, zoals faillissementsfraude. De wet maakt het mogelijk doorlopend toezicht

op rechtspersonen zoals nv's of bv's te houden. De Dienst Justis analyseert op vooraf vastgestelde momenten de gegevens van bedrijven, hun bestuurders en aandeelhouders en hun directe omgeving en stelt risicomeldingen en netwerktekeningen op. De handhavende en opsporende instanties, zoals het Openbaar Ministerie, de politie, de FIOD of de Belastingdienst beoordelen vervolgens aan de hand van de risicomelding of een interventie kan volgen of dat bijvoorbeeld aanvullend onderzoek nodig is.



'Spiegel voorhouden'

De notarisanalyse. Het klinkt als een commerciële activiteit om notarissen aan je onderneming te binden, maar dat is het niet, aldus **Maarten de Rooij**, klantgroepmanager bij Movir. Notarissen laten nadenken over hun ondernemersvaardigheden, dat is het doel van de verzekeraar.

Wat houdt de notarisanalyse in?

'De notarisanalyse is een tool om als notaris inzicht te krijgen in je ondernemersvaardigheden. Je krijgt honderd stellingen te zien waarbij je op een schaal van 0 tot 100 moet antwoorden in hoeverre je het eens bent met de stelling. De analyse zelf neemt ongeveer tien minuten in beslag. Daarna krijg je een persoonlijk advies. Daarnaast kunnen notarissen een *face to face*-gesprek met een bedrijfskundig adviseur van Athenos aangaan. Zij hebben de analyse ontwikkeld.'

Wat wilt u met deze analyse bereiken?

'Op deze manier kunnen notarissen op een laagdrempelige manier nadenken over hun ondernemersvaardigheden. Daarnaast kunnen wij ze helpen uitzoeken waarin ze moeten investeren in de toekomst. Een notaris wordt opgeleid om zijn vak uit te oefenen en niet om een onderneming te runnen. Maar dat is wel het gevolg: word je notaris, dan word je ondernemer. Die spiegel willen wij hen met deze analyse voorhouden.'

Waarom is dat belangrijk?

'De analyse komt niet meteen met een oplossing, maar geeft wel inzicht. Hier kan bijvoorbeeld uitkomen dat het nodig is om meer aandacht te besteden aan organisatieskills of communicatiebeleid. De analyse werkt dus preventief en kan stress en eventueel arbeidsongeschiktheid voorkomen.'

Is dit niet een verkapte truc om notarissen aan u te binden?

'Wij geloven niet dat zo'n tool voor mensen de reden is om zich bij ons te verzekeren. Dat is ook niet de intentie van deze introductie. Notarissen die bij ons zijn verzekerd, kunnen het vervolgesprek op onze kosten volgen. Andere notarissen kunnen de analyse ook doen, maar moeten voor een eventueel vervolg bij Athenos wel betalen. Movir werkt al sinds 1998 samen met de KNB en we willen ons samen inspannen voor de gehele beroepsgroep, niet alleen voor een deel. Het aangaan van een arbeidsongeschiktheidsverzekering is niet iets wat je van de ene op andere dag beslist, dus dat verwachten wij dan ook niet.'

Kamerleden stellen vragen over erfpacht

Tweede Kamerleden Aukje de Vries en Barbara Visser (beiden VVD) willen van de ministers van Wonen en Rijksdienst, Financiën, en Veiligheid en Justitie opheldering over de gemaakte afspraken als het gaat om erfpacht. Zij hebben hierover Kamervragen gesteld. Dit naar aanleiding van een artikel in de Volkskrant.

In het artikel stond dat tienduizenden huizen nog altijd onverkoopbaar zijn door erfpacht. De VVD'ers willen nu van de ministers weten wat zij van dit bericht vinden, wat de gemaakte afspraken tussen de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) over erfpacht zijn en hoe de afspraken in de praktijk werken.

Daarnaast zijn zij benieuwd welke mogelijkheden de ministers op hun terrein zien om huizen met erfpacht wel weer financierbaar te krijgen.

WFT

Visser en De Vries willen ook weten wat de ministers vinden van de suggesties van de Stichting Erfpachters Belang Amsterdam om erfpachtcontracten voortaan onder de Wet op het financieel toezicht (Wft) te plaatsen en wat de consequenties hiervan zouden zijn voor banken, toezichthouders, erfpachters en erfverpachters. Tot slot vragen de VVD'ers of de ministers bereid zijn om in overleg met de KNB, NVB, Vereniging Eigen Huis en gedupeerden te komen tot een oplossing voor het probleem.

Ondertussen op Twitter

Op Twitter wordt veel gepraat en geretweet over erfpacht én dat niet alleen omdat er in *de Volkskrant* een artikel heeft gestaan en er Kamervragen over worden gesteld. Vooral uit de regio Amsterdam – waar veel erfpacht voorkomt – komen veel berichten vandaan. Op het social medium wordt onder andere gesteld dat politiek en publiek naar de banken wijzen als boosdoeners, maar dat de overheid de schuldige is bij erfpacht.

#Socialmedia



Emile Jaensch (@EmileJaensch · Jan 18)
Ook #Volkskrant heeft zich gestort op #erfpachtelende.Hypotheek en aflopende erfpacht zijn fatale cocktail. pic.twitter.com/YkdvJYals

Emile Jaensch
(Politicus VVD Amsterdam)
@EmileJaensch

Hannes Minkema
(Leraar Amsterdam)
@hminkema



Hannes Minkema (@hminkema · Jan 9)
De @Volkskrant legt de zwarte piet bij notarissen. Maar aan het eind blijkt dat die gewoon - en goed - hun werk doen. volkskrant.nl/vk/ni/2686/Bin...



Paulus Jansen (@PaulusJansenSP · Jan 9)
nav #Volkskrant mondelinge vragen aangemeld voor #StefBlok over particuliere #erfpacht Al jaren een lijdensweg. zie paulusjansen.sp.nl/weblog/2013/04...

Paulus Jansen
(Tweede Kamerlid SP)
@PaulusJansenSP

Van Knapen Makelaardij
(NVM-makelaar Amersfoort)
@margavanknapen



vanknapenmakelaardij (@margavanknapen · Jan 9)
gelukkig maar weinig #erfpacht in #Amersfoort. Erfpacht: tienduizenden huizen nog onverkoopbaar - Economie - VK s.vk.nl/3574088?utm_so...



De woningmarkt

Van diepe dalen naar

voorzichtig herstel

Begin 2013 was daar nog het absolute dieptepunt sinds het uitbreken van de crisis. Slechts 23.750 woningen werden verkocht. 30 procent minder dan een kwartaal daarvoor. Maar het laatste kwartaal van vorig jaar kan met 36.300 verkochte huizen juist als hoogtepunt worden bestempeld. Sinds medio 2008 zijn er niet zo veel woningtransacties geweest. Betekent dit dat de woningmarkt dit jaar uit een diep dal kruipt of juichen we te vroeg?

TEKST Jessica Hendriks | FOTO Truus van Gog

Juichen? Wat is juichen? Vorig kwartaal was het zeker nog te vroeg om te juichen, maar het herstel manifesteert zich nu al drie kwartalen. Dan mogen we zeker wel gelukkig zijn dat de ellende nu voorbij is', aldus Peter Boelhouwer, hoogleraar woningmarkt aan de Technische Universiteit in Delft. 'Ik denk dat we nu in een positieve trend zitten. Het consumentenvertrouwen loopt fors op, er is duidelijkheid over de hypotheekrenteaftrek en banken worden gemakkelijker met het financieren van huizen met een restschuld. Het gaat de goede kant op', aldus Boelhouwer.

HOOPVOL TEKEN

De cijfers liegen er ook niet om: het afgelopen kwartaal zijn er 36.300 huizen verkocht, het hoogste aantal sinds het begin van de crisis in 2008. Dit stelt de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) in een analyse van de woningmarkt van het vierde kwartaal van 2013. De huizenprijzen stegen gemiddeld 1,5 procent ten opzichte van het voorgaande kwartaal. De gemiddelde prijs waarvoor een huis wordt verkocht, is nu 207.000 euro. Dat is dan nog wel 1,1 procent lager dan vorig jaar, maar een kwartaal eerder was nog sprake van een prijsdaling op jaarbasis van 3,2 procent. In de afgelopen vijf jaar werden huizen namelijk ongeveer 20 procent goedkoper. In heel 2013 zijn er 117.000 huizen verkocht. Voor de crisis waren dit er nog 215.000 in een jaar. NVM-voorzitter Ger Hukker: 'Signalen uit de markt wijzen erop dat nu sprake is van een meer bestendig herstel van de woningmarkt

op eigen kracht. Maar als we deze cijfers vergelijken met de verkoopaantallen van NVM-makelaars rond de eeuwwisseling - 110.000 - of met voor de crisis - 150.000 - is er slechts sprake van voorzichtig herstel. De groei zet langzaam maar zeker door, waarbij het laatste kwartaal van 2013 beslist een hoopvol teken richting 2014 is.'

EMOTIE

Ook in de notarispraktijk is licht herstel zichtbaar. Bij Drost en Juten Netwerk Notarissen in 's-Gravenhage merken ze dat het sentiment positiever is geworden. Notaris Germaine Von Bannisseht: 'In december was het vooral druk omdat huizenkopers nog gebruik wilden maken van oude fiscale regelingen die per 1 januari anders zijn geworden, maar nu krijg ik mensen die 2014 als instapmoment zien.' Von Bannisseht ziet nu mensen die al eerder een huis hadden kunnen kopen, maar op het juiste moment hebben gewacht. 'Mensen durven weer meer. Ik krijg zelfs weer mensen aan tafel die een huis kopen, terwijl hun oude woning nog niet te koop staat. Die positieve kijk wordt natuurlijk ook gevoed door de media. Een huis kopen, is toch vooral emotie. Maar nu iedereen positiever is, gaan mensen weer dingen ondernemen. En dat is maar goed ook. Als iedereen op elkaar gaat zitten wachten, wordt het 'm niet.' Maar hoe komt het dan dat het sentiment positiever is? Boelhouwer: 'De cijfers van de NVM waren wel verwacht. Je ziet namelijk een soort volgtijdelijkheid in dingen. Begin 2013 was het vertrouwen op zijn dieptepunt. Dat had deels te maken met de prijzen die fors daalden en economische onzekerheden. Nu zijn de



prijzen op een laag niveau en is de hypotheekrente erg laag. Historisch laag zelfs. Dat is financieel erg aantrekkelijk. Het alternatief is de huursector. Als je niet voor sociale huur in aanmerking komt, betaal je behoorlijk veel. En het beleid van de overheid is erop gericht om de huren verder op te laten lopen. Redenen genoeg om toch te gaan kopen. Daarnaast ontstaat er steeds meer druk. Mensen stellen hun beslissing uit, maar moeten uiteindelijk toch de woonsituatie aanpassen aan de gezinssituatie. Op een gegeven moment komen die factoren in evenwicht en ontstaat er een goed gevoel', zegt de hoogleraar.

SPANNEND

Toch is juichen voor de NVM ook nog wat vroeg. Kees Vlaanderen van de NVM praat liever van een voorzichtig herstel. 'Veel mensen twijfelen al een tijd en durven nu de stap te nemen. Je krijgt tenslotte veel huis voor je geld. Maar de "kurk kan nog niet van de fles". Het aantal transacties neemt slechts toe met een paar procent. De huizenprijzen zijn wel gestabiliseerd, maar ten opzichte van vorig jaar nog licht gedaald.' De laatste cijfers van het Kadaster ondersteunen de voorzichtigheid van Vlaanderen. Over heel 2013 registreerde het Kadaster 110.094 verkochte woningen. Dit is een daling van 6,1 procent ten opzichte van het jaar daarvoor. In het vierde kwartaal van 2013 registreerde het Kadaster echter wel 0,7 procent meer verkochte woningen dan diezelfde periode een jaar eerder. In december werden er minder

verkochte woningen geregistreerd dan december 2012, maar als je december vergelijkt met november is er sprake van een stijging van ruim 46 procent. Vlaanderen: 'Het vierde kwartaal is altijd het beste vanwege fiscale regelingen die nog meegepakt kunnen worden, maar het tweede kwartaal is voor de makelaardij net zo belangrijk. Daarin worden vaak de meeste woningen verkocht. Dit omdat mensen dan in de zomervakantie willen verhuizen. Het wordt dus spannend hoe dat dit jaar verloopt, maar regelingen zoals de schenkingsvrijstelling en het besluit van Autoriteit Financiële Markten (AFM) om banken meer ruimte te geven bij het verlenen van hypotheekleningen zullen vast een positief effect hebben.' Volgens NVM-makelaar Frits Markus uit Barendrecht gaat het dit jaar tot nu toe de goede kant op. 'Het aantal bezoekers van websites, zoals Funda en onze eigen site, neemt wekelijks toe, er zijn meer bezichtigingen, meer onderhandelingen en meer transacties. Dit is mede doordat de nieuwbouw achterloopt. Er worden nagenoeg geen nieuwe woningen gebouwd, dus ik verwacht dat in een aantal gebieden de vraag straks hoger is dan het aanbod.' Maar zegt Markus: 'We hebben gemotiveerde kopers en verkopers nodig. Verkopers die hun huis niet 5.000 euro onder de vraagprijs willen verkopen, verpesten de markt. Een gemotiveerde koper of verkoper weegt goed af en accepteert dat hij minder voor zijn woning krijgt, maar ook een huis terugkoopt voor veel minder dan een paar jaar geleden.'

CREATIVITEIT

Niet alleen met de huizenverkoop, ook kantoren en logistiek vastgoed lijken in de lift te zitten, zo constateert Mark Jonker Roelants, notaris bij De Haan Advocaten en Notarissen in Leeuwarden en voorzitter van het Notarieel Intercollegiaal Overleg (NICO). 'Halverwege 2013 werd het al een beetje zichtbaar, maar het lijkt nu of het keerpunt echt is bereikt. Alleen bij de winkelpanden zie je nog steeds een daling. Die staan leeg en dat is



BNA Bureau Notariaat & Advocatuur

Meesters in accountancy

Accountancy is ons vak, het notariaat ons specialisme

Wij helpen u graag bij de tactische schaakspel dat de notariële onderneming tegenwoordig is. Wij zijn uw Branche-Accountant!

Nu is er de
BNApp!



Oude Utrechtseweg 28, 3743 KN Baarn
Postbus 1008, 3740 BA Baarn

T: 035 693 64 44
F: 035 693 95 55

info@bna-lodder.com
www.deNotarisPraktijk.nl

CIB Centraal InkoopBureau

Dé kantoor specialist voor notarissen

Notarieel aktepapier van het CIB:

**AKTEPAPIER VAN EEN HOGERE KWALITEIT MET LAAGSTE
PRIJS GARANTIE ÉN LEVERTERMIJN VAN 1 DAG!**

- Nergens voordeliger: altijd tenminste 5% onder de marktprijs
- Producent van aktepapier: u koopt bij de bron
- Het best beveiligde papier in zijn soort
- Conform de Verordening aktepapier van de KNB
- NEN2728-gecertificeerd voor duurzaam archiveren
- Verkrijgbaar in kwaliteitsoorten Eminent en Confident
- Al leverbaar vanaf 1 doos à 6 pakken per soort
- Op werkdagen vóór 14:00 uur besteld, de volgende werkdag in huis!



**Het notarieel aktepapier van het CIB
is het best beveiligde papier in zijn soort:**

- Gecentreerd watermerk met het logo van de KNB.
- Notarieel aktepapier is een waardedocument. In Nederland is het gebruikelijk dat waardedocumenten 'optisch dood' zijn, wat inhoudt dat het papier onder aanstraling met Ultra Violet licht niet oplicht. Documentexperts doen bij controle op documentfraude als eerste een U.V.-test. Als een (gedeelte van) een document toch oplicht, kan dit een aanwijzing zijn dat er in de tekst iets veranderd is. Een vals of vervalst document zal dan ook onmiddellijk opvallen.

Bel ons nu voor een gratis proefpakket
en oordeel zelf:

079 36 38 400

aktepapier.cib.nl



CIB Centraal InkoopBureau BV Postbus 330 2700 AH Zoetermeer
telefoon: 079 36 38 400 e-mail: aktepapier@cib.nl

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

JAARREKENINGEN • BEDRIJFSOPVOLGING • ADVISERING • PRAKTIJKOVERNAME
PRAKTIJKWAARDERING • UITGAVE BEDRIJFS- EN SALARISRAPPORTAGES

DE TROMPET 1900B 1967 DB HEEMSKERK 0251-783278 WWW.QUAESITOR.NL

Van links naar rechts: Germaine von Bannisseht, Frits Markus, Kees Vlaanderen, Mark Jonker Roelants en Peter Boelhouwer



‘Creativiteit is een sleutelwoord om de crisis te overleven’

►► onaanvaardbaar voor kopers. Daarnaast hebben winkels veel concurrentie van internet en dat zal ook wel zo blijven.’ Jonker Roelants ziet dat er weer veel innovatieve concepten op de markt worden gebracht. ‘Zoals kantoorpanden die een herbestemming krijgen. Ik ken ook mensen die een flat in de Amsterdamse Bijlmer hebben gekocht en deze in woonunits op de markt brengen als klusflat voor met name startende kopers. Dit soort vastgoed juridisch vormgeven, is smullen voor een notaris.’ Friesland loopt wel een beetje achter. Niet alleen met woningen, ook met commercieel vastgoed, zo constateert de notaris. Jonker Roelants: ‘Maar in Friesland liggen mooie kansen voor beleggers voor commercieel vastgoed en met vastgoed voor corporaties.’ Von Bannisseht doet veel werkzaamheden voor corporaties en beleggers, het zogenoemde uitpanden. ‘Ik merk nu dat corporaties weer met plannen aan de slag gaan die in de koelkast stonden. Op kleinere schaal of op een andere manier. Zo is er bijvoorbeeld een project waarbij één locatie in tweeën is gehakt. De ene helft is verkocht aan een projectontwikkelaar, de andere helft wordt kleinschalig door een corporatie ontwikkeld. Er zijn ook corporaties die een project wel op dezelfde manier gaan ontwikkelen, maar de risico’s verspreiden tussen henzelf, de gemeente en de bouwer. Of een gemeente die kavels verkoopt, allemaal voorbeelden van de creativiteit die weer toeneemt.’

ONDSCHIEDEN

Creativiteit is volgens Von Bannisseht zeker een sleutelwoord geweest om de crisis te overleven. ‘Voor zowel ontwikkelaars, corporaties en ons als notariaat. Je probeert meer te anticiperen op de behoefte van de klant. Natuurlijk is prijs belangrijk, maar ik wil in eerste instantie concurreren op service. Als je dat doet, wordt niet gevraagd wat iets kost, maar spelen andere aspecten

een rol.’ De notaris uit ‘s-Gravenhage doet veel aan acquisitie, vooral als het gaat om haar specialisme splitsingen in appartementsrechten. ‘Je zoekt beroepsgroepen die geen vaste notaris hebben. Zij kunnen misschien wel een notaris gebruiken die de drempel verlaagt. Waarbij ze gewoon de telefoon kunnen pakken als ze iets willen vragen. Of een dienstverlener die bij een klant signaleert dat hij iets met familierecht moet regelen, maar niet weet hoe. Hij kan zijn klant adviseren naar ons te komen. Zo kun je nieuwe verbanden creëren. Dat is even investeren, maar als ik stilzit, heb ik volgende maand – bij wijze van spreken – niks te doen.’ Jonker Roelants merkt dat er een grotere vraag naar financieringen is, maar vaak lopen deze stuk bij de bank. In dit soort situaties laat hij zijn toegevoegde waarde zien. ‘Als notaris help ik dan alternatieven zoeken. Ik breng bijvoorbeeld mensen met een goed idee in contact met mogelijke financiers. Ook al komt dit niet altijd tot een samenwerking: wat niet is, kan nog komen. In ieder geval laat je als notaris je toegevoegde waarde zien.’

ONZEKERE TOEKOMST

Ondanks dat de woningmarkt er dit jaar wat positiever voor lijkt te staan, is niet iedereen ervan overtuigd dat het ook zo blijft. Boelhouwer: ‘Voor dit jaar ben ik positief. Ik heb vorig jaar een prijsverhoging voorspeld van 3 à 4 procent, maar ik denk nu dat 5 à 6 procent mogelijk is. De voorspelling is nog wel onzeker omdat er zo veel onduidelijke factoren zijn die wel een rol spelen. Als je ziet dat de overheid de leencondities steeds meer aanscherpt, ben ik bang dat dit in de toekomst de woningmarkt weer remt. In 2018 mag er 100 procent worden geleend, maar er is een kans dat dat na die periode 80 procent wordt. Dan moet je als starter 65.000 euro sparen voordat je een huis kunt kopen. Nederland is wat dat betreft al streng. Wij hebben ook al inkomensnormen, dat hebben ze in andere landen vaak niet. Daarnaast kan de hypotheekrente een spelbreker worden. Die is nu historisch laag en kan dus gemakkelijk gaan stijgen.’ NVM-makelaar Markus ziet niet zo’n probleem in die veranderende leencondities. ‘Dan blijven ze toch net zo lang bij hun ouders wonen totdat ze dat bedrag hebben gespaard? Waarom moeten starters geld lenen voor vakantie én een eigen auto én een eigen huis? Laten ze maar sparen!’ Markus maakt zich meer zorgen om de hypotheekrenteaftrek. ‘Wat als de overheid nu toch weer ergens geld vandaan moet halen en besluit om de hypotheekrenteaftrek af te schaffen? Dan is het vertrouwen weer weg.’ ■

Volgens de notariële tuchtrechter mag een notaris een onterfde legitimaris informeren over de aanwezigheid van een testament (zie ECLI:NL:GHAMS:2013:1895). Deze uitspraak wijkt af van een eerder standpunt van de Werkgroep deontologie nieuw erfrecht. Die vond dat het

benaderen van een legitimaris schending van het notariële ambtsgeheim oplevert. Het erfrecht geeft hier geen duidelijke regel over. Brengt de zorgplicht van de notaris mee dat hij een onterfde legitimaris ‘moet’ informeren?

‘Eens, de notaris is er om te waken voor juridische onkunde, dat heeft de Hoge Raad ons geleerd. Stel, een legitimaris informeert bij de notaris naar het testament van zijn ouder. Die kan dan toch niet volstaan met afgifte van het laatste testament en de enkele constatering dat de legitimaris daar niet in voorkomt? De vraag van de legitimaris gaat in wezen verder: wat zijn mijn rechten, notaris? De notaris mag dan niet zwijgen. In het licht van zijn maatschappelijke opdracht en verwachtingen is dat ongeloofwaardig en onaanvaardbaar. Lastiger is het als de legitimaris zich niet spontaan tot de notaris wendt. Moet de notaris hem dan in het kader van de boedelbehandeling opzoeken? Verdedigbaar is dat de notaris kan volstaan met een waarschuwing aan de erfgenamen dat zij nog enige tijd rekening moeten houden met een vordering van een legitimaris. Maar ik vind

dat de notaris soms verder moet gaan door ook die legitimaris in te lichten. Overigens, het onderzoek naar legitimarissen kent natuurlijk zijn grenzen. Meer dan een redelijke inspanning kan van de notaris niet worden verwacht. Daarbij denk ik aan het achterhalen van de kinderen die voorkomen in de Gemeentelijke Basisadministratie of op een andere manier eenvoudig zijn te traceren. Het onderscheid tussen de legataris die een vordering heeft en de legitimaris die “slechts” een wilsrecht heeft waarmee hij een vordering in het leven kan roepen, is mij te kunstmatig en onvoldoende om de legitimaris in de kou te laten staan. Het is te prijzen dat de Werkgroep destijds duidelijkheid heeft willen scheppen; de notaris die deze richtlijn volgt, handelt niet verkeerd. Maar inhoudelijk ben ik het met deze richtlijn niet eens.’

Stelling:
De notaris moet vanwege zijn zorgplicht een onterfde legitimaris informeren



*Boudewijn Waaijer,
notaris Amsterdam*



*Mariska Dalmijn,
kandidaat-notaris
's-Hertogenbosch*

‘Vanwege zijn zorgplicht moet een notaris in het kader van de afwikkeling van de nalatenschap de erfgenamen en legatarissen informeren. Als er sprake is van een onterfde legitimaris zal de notaris de erfgenamen informeren over de consequenties van het eventueel inroepen van de legitieme portie en de mogelijkheden om hiermee om te gaan. Legitimarissen zijn geen erfgenamen of legatarissen. Ik vind dan ook dat het niet aan de notaris is om op eigen initiatief onderzoek naar legitimarissen te doen, contact met ze op te nemen en ze vervolgens op hun rechten te wijzen. Persoonlijk bied ik de erfgenamen altijd de keuze. Het benaderen van de legitimaris en hem op de hoogte brengen van

zijn rechten heeft het grote voordeel dat een termijn kan worden gesteld en dat er eerder zekerheid wordt verkregen over de feitelijke afwikkeling van de nalatenschap. Gevolg van deze optie is dat wellicht slapende honden wakker worden gemaakt en er dus een reële kans bestaat dat een beroep wordt gedaan op de legitieme. De andere mogelijkheid, het niet benaderen van de legitimaris, kan weliswaar leiden tot vijf jaar lang onzekerheid, maar biedt op haar beurt meer kans op het niet inroepen van zijn rechten door de legitimaris. Het is wat mij betreft aan de erfgenamen; achter hun rug om ga ik geen legitimarissen benaderen!’



NEUTRAAL

*Peter Blokland,
notaris Tilburg*

‘Het hof zegt dat de notaris de onterfde legitimaris mag benaderen, dat betekent niet dat hij het ook moet doen. Het wordt dus nu aan de individuele notaris overgelaten. Daarmee ontstaat de ongewenste situatie dat het antwoord op de vraag of de onterfde legitimaris wordt geïnformeerd afhangt van de persoonlijke opvatting van de notaris. Enig rondvragen bevestigde mijn verwachting dat de meeste collega’s vinden dat de legitimaris alleen moet worden (opgespoord en) benaderd als de erfgenamen dat willen (in de praktijk dus vrijwel nooit). Dat is in elk geval commercieel beschouwd de juiste opvatting. De erfgenamen zijn de opdrachtgevers en je wilt als notarieel ondernemer immers je klanten niet weggagen door “moeilijk te doen”, terwijl het notariskantoor om de hoek de legitimaris niet aanschrijft

(en daardoor ook nog eens goedkoper is). Persoonlijk zou ik wel graag zien dat de verplichting op enige wijze ontstond. Ik vind het niet des notaris om te faciliteren dat de erfgenamen “verstoppertje spelen” in de hoop dat de onterfde legitimaris vijf jaar lang niets in de gaten heeft, zodat zijn recht op de legitieme vervalft. Ik vind het belangrijk dat er op korte termijn duidelijkheid komt in de kwestie. Zodra een “gefopte” legitimaris naar de tuchtrechter stapte, weten we meer. Ook zou de wetgever kunnen ingrijpen door aan de notaris expliciet (g)een informatieplicht op te leggen en/of door te bepalen dat de vervaltermijn pas gaat lopen als de legitimaris (door een notaris?) van zijn positie op de hoogte is gesteld. Daarmee zou de angel uit de discussie worden getrokken.’

‘Van mij mag de vlag uit! Volgens het hof mag de notaris zelf kiezen of hij de onterfde legitimaris al dan niet op de hoogte stelt van de relevante uiterste wilsbeschikkingen en de rechten van de legitimaris. Hiermee komt een einde aan de door de Werkgroep ingeslagen dwaalweg dat informatieverstrekking aan de legitimaris schending van het beroepsgeheim zou zijn. Niet iedereen – ik ook niet – was het eens met het rapport van de Werkgroep. Het moet tot het takenpakket van de notaris worden gerekend, dat hij erfgenamen, legatarissen en legitimarissen op de hoogte stelt van hun rechten. Wie moet dat anders doen?’

De executeur en/of de erfgenamen hebben in veel gevallen een tegenstrijdig belang. Het zou mooi zijn als de KNB met een nieuwe beroepsregel over de notariële informatieplicht komt, die niet alleen van toepassing is als de legitieme portie is geschonden, maar ook geldt voor de informatieplicht naar erfgenamen en legatarissen toe. Nog mooier zou zijn als artikel 4:85 Burgerlijk Wetboek ook wordt aangepakt, zodat de vijfjarige vervaltermijn van het beroep op de legitieme portie begint op het moment dat de legitimaris kennis draagt van het overlijden.’



EENS

*Karel de Lange, oud-notaris
Enschede en oud-docent
notarieel recht Groningen*



ONEENS

*Bernard Schols,
hoogleraar Radboud
Universiteit Nijmegen*

‘Voor we aan de beantwoording van deze tuchtrechtelijke vraag kunnen toekomen, moet eerst de civielrechtelijke vraag worden beantwoord: wat zijn volgens wetgever de verplichtingen van een erfgenaam richting een legitimaris? Op grond van artikel 4:119 BW vindt de wetgever dat er wel een kennisgevingsverplichting is van de erfgenaam aan de legataris, en *a contrario* niet aan de legitimaris. Inderdaad een legataris is het tegenovergestelde van een legitimaris. Een erfgenaam die geen verplichting heeft op dit gebied en na vijf jaar van de legitimaris “af zou zijn” (artikel 4:85 BW) zou door een bezoekje aan de notaris de facto die verplichting (indirect) wel aan zijn broek

krijgen. Het zal toch niet zo zijn dat erfgenamen in de toekomst het bezoek aan de notaris vijf jaar gaan uitstellen? Anders gezegd: een erfgenaam kan door de zorgplicht van de notaris toch geen extra verplichtingen opgelegd krijgen? Overigens heeft de tuchtrechter niet gezegd moet, maar mag. De vergelijking door de tuchtrechter van een legitimaris met een legataris is pertinent onjuist. Een notaris die een legitimaris benadert, loopt mijns inziens het risico dat hij civielrechtelijk aansprakelijk wordt gesteld. KNB waar blijft de verordening om eindelijk een einde te maken aan deze discussie?’



de Rechtspraak

Gerechtshof
Amsterdam

ORGANISATIE.

Vanaf half april 2013 is het gerechtshof Amsterdam gevestigd in het nieuwe Paleis van Justitie aan het IJ. Het gerechtshof Amsterdam kent drie afdelingen: de afdeling strafrecht, de afdeling civiel recht en belastingrecht en de afdeling bedrijfsvoering. De afdelingen bestaan uit verschillende teams met ieder een omvang van ongeveer 25 medewerkers. Centraal in de ontwikkeling van de cultuur van het gerechtshof staat de ruimte om verantwoordelijkheid te nemen voor de kwaliteit en de effectiviteit van het hof. Dit veronderstelt onder meer een open houding en nieuwsgierigheid ten aanzien van mogelijke verbeteringen.

DE NOTARIS- EN GERECHTSDEURWAARDERSKAMER.

Het gerechtshof Amsterdam is de hoogste (tevens laatste) instantie voor de behandeling van klachten over (kandidaat- en toegevoegd) notarissen en (toegevoegd kandidaat-) gerechtsdeurwaarders en ten aanzien van een aantal niet-tuchtrechtelijke maatregelen (nevenbetrekkingen en ontslag in geval ziekte etc.). De notaris- en gerechtsdeurwaarderskamer hanteert de regel dat van de meervoudige kamer die de zaak behandelt, ten minste één lid afkomstig is uit de beroepspraktijk, bij voorkeur een notaris of gerechtsdeurwaarder met actuele beroepservaring. Dit lid is een onmisbare schakel naar de praktijk.

Het gerechtshof Amsterdam zoekt voor de notariskamer (afdeling civiel recht en belastingrecht), twee

RAADSHEREN-PLAATSVERVANGER M/V

PROFIEL

U bent werkzaam als notaris, senior in uw vak en u hebt een goede staat van dienst. U hebt bij voorkeur ervaring in het notariële tuchtrecht. U bent onafhankelijk in uw oordeelsvorming, maar tevens in staat om samen met uw collega's tot een beslissing te komen. U kunt u voldoende vrijmaken om met enige regelmaat (circa 4-6 maal per jaar) zitting te doen en u bent bereid deel te nemen aan de periodieke besprekingen en kennisbijeenkomsten van de kamer. Het landelijke profiel van raadsheer, de profielschets van raadsheer-plaatsvervanger bij de notariskamer en meer informatie over het gerechtshof Amsterdam kunt u vinden op www.rechtspraak.nl.

INLICHTINGEN

Voor nadere inlichtingen over de vacature kunt u telefonisch contact opnemen met mr. W.J.J. Los, rechterlijk bestuurslid van het gerechtshof en fungerend voorzitter van de notaris- en gerechtsdeurwaarderskamer, telefonisch (nr. 088-3611110) of per e-mail (sollicitaties.hofamsterdam@rechtspraak.nl).

SOLLICITEREN

U kunt tot 24 februari 2014 uw sollicitatiebrief schriftelijk (Postbus 1312, 1000 BH Amsterdam) of per e-mail (sollicitaties.hofamsterdam@rechtspraak.nl) toezenden aan de president van het gerechtshof Amsterdam, mr. H.T. van der Meer. Wij verzoeken u in uw sollicitatiebrief drie referenten te vermelden. Na afloop van de sollicitatietermijn vindt een eerste briefselectie plaats. De gesprekken met de geselecteerde kandidaten worden naar verwachting gehouden op 12 en/of 17 maart 2014.



Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.



Nora van Oostrom-Streep

Als ik later groot ben...

Toen ik klein was, vond mijn oma dat ik advocaat moest worden. Blijkbaar stelde ik alles zo ter discussie, dat zij mij wel fulminerend in een rechtszaal zag staan. Een enigszins vooruitziende blik kan haar niet worden ontzegd (als raadsheer-plaatsvervanger zie ik de rechtszaal geregeld van binnen) en inzicht in mijn karakter had zij zeker (op volgzzaamheid heeft vrijwel niemand mij ooit betrappt). Toen ik zeven was, wilde ik echter stewardess worden. Ik zag mijzelf wel in zo'n knalblauw pakje rondwandelen, vliegend naar tropische oorden, overduidelijk geen weet hebbend van de werkelijke inhoud van die baan. (Zoals u kunt zien aan de foto bij deze column hoefde ik voor dat blauwe pakje uiteindelijk helemaal geen stewardess te worden, maar dat terzijde.)

FOCUS

Pas diep in mijn rechtenstudie, begin jaren '90, kwam voor mij het notariaat in beeld en zelfs toen had ik geen helder beeld van wat mij te wachten stond. De focus lag op de theorie,

de toepassing daarvan was van later zorg. Na mijn afstuderen, ging ik aan de slag in het notariaat. Stukje bij beetje groeide ik in mijn rol en leerde ik de praktische kant van het ambt kennen. Die bleek, tot mijn opluchting, niet heel erg af te wijken van mijn verwachtingen.

JURIDISCHE ANGEL

Hoe anders is dat nu. De digitale revolutie, internationalisering, toegenomen concurrentie en grotere mondigheid van cliënten hebben de markt in duizelingwekkend tempo veranderd. De Amerikaanse markt laat ons voorland zien: bij zaken met een juridische dimensie is niet altijd meer behoefte aan een hoogopgeleide specialist. Dikwijls vragen cliënten om een (in Nederlandse termen) hbo-jurist of om inzet van (goedkoper) ondersteunend personeel. De academicus is slechts nog nodig om de juridische angel uit de kwestie te halen, de klantvraag te ontleden, met de cliënt te sparren en de rest van het werk te verdelen. Dit stelt heel andere eisen aan die juristen. Hij dient namelijk niet slechts te beschikken over hoogwaardige

theoretisch-juridische kennis, maar ook over managementkwaliteiten, communicatieve en sociale vaardigheden, analytisch vermogen en de capaciteit om 'out of the box' te denken.

INNIGE SAMENWERKING

Deze behoefte brengt mij bij de kern van mijn verhaal: de juridische opleidingen. De tijd is voorbij dat de academies zich konden afsluiten van de markt en eenzijdig konden bepalen aan welke eisen een goed jurist moet voldoen. Zeker nu de markt een vrijwel directe inzetbaarheid van de afgestudeerden verwacht, is het voor de juridische beroepen (en zeker niet alleen voor het notariaat!) van vitaal belang, dat de juristen die op de markt komen voldoen aan alle hiervoor genoemde eisen en weten wat er van hen wordt verwacht. Om ze hier optimaal op voor te bereiden zou 'het afnemend veld' naar binnen moeten worden gehaald, door praktijkspecialisten in het onderwijs in te schakelen, stages te integreren en actief ideeën uit te wisselen. En hen mee te laten denken over het curriculum en open te staan voor kritiek en advies. Een innige samenwerking dus, liefst vormgegeven door een brede bachelor en tweejarige master (en een aantal van u weet dat ik hier in mijn Utrechtse tijd dichtbij was). De studenten van nu verdienen het om klaar te zijn voor de markt, perspectief te hebben op een interessante baan en om te weten waaraan ze beginnen. Naast een visie voor de toekomst van het notariaat is het hoog tijd voor een duidelijke visie op het juridisch onderwijs, met open oog voor de behoeften van de maatschappij en markt. Mijn visie is bekend. Het wachten is op die van anderen. ■

De dga komt naar je toe

En, wat dan?



De directeur-grotaandeelhouder (dga) is vennoot, familieman of -vrouw, en ondernemer ineen. Dus moet je hem ook zo benaderen en daar je adviezen op afstemmen, vinden Arnoud Wilod Versprille en Wouter Burgerhart. In de cursus 'Komt een dga bij de notaris...' leggen ze uit hoe je dat doet.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Roel Ottow

In een steeds verder gespecialiseerde, maar ook krappere adviesmarkt is de doelgroepbenadering de laatste jaren niet weg te denken. Een interessante doelgroep voor het notariaat is de directeur-grotaandeelhouder. Wouter Burgerhart is hoogleraar aan de Rijksuniversiteit Groningen, begeleidt in multidisciplinair verband bedrijfsopvolgingen en adviseert in dat kader op verschillende notariële en fiscale rechtsgebieden. Arnoud Wilod Versprille is notaris bij Olenz Notarissen in Veenendaal, en rekt veel directeur-grotaandeelhouders tot zijn clientèle. Samen geven ze volgende maand een cursus voor leden van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) waarin ze uiteenzetten hoe de notaris juist deze doelgroep het best kan adviseren.

WAANDISCUSSIE

Waarom deze cursus?

Burgerhart: 'Ik denk dat het een mooi moment ervoor is. We hebben jarenlang gezien dat mensen zich gingen specialiseren en dat ze hun praktijk draaiden óf vanuit het onroerend-goedrecht, óf vanuit het vennootschapsrecht, óf vanuit het personen- en familierecht. Men ging heel erg uit van de "loketgedachte". Maar in de huidige adviesmarkt zie je dat een meer generalistische benadering bij maatschappelijke processen in opkomst is. En bedrijfsopvolging is, net als bijvoorbeeld vergrijzing, of het feit dat we steeds meer samengestelde gezinnen krijgen, zo'n maatschappelijk proces. Je ziet al dat belastingadviseurs en accountants hun dienstverlening in de breedte trekken, dus niet meer alleen adviseren over fiscaliteit, maar ook over personen- en familierecht en ondernemingsrecht. Dus moet de notaris dat ook doen,

vanuit zijn expertise. En bedrijfsopvolging is daar bij uitstek voor geschikt omdat daar vaak veel verschillende juridische vraagstukken spelen. De traditionele benadering waarbij je zegt: "Ik heb een akte voor je, alsjeblieft", moet je loslaten. Je moet echt je adviesvaardigheid ontwikkelen, aanboren, blootleggen.' Wilod Versprille: 'Het notariaat heeft vaak de neiging te praten vanuit zijn eigen visie en specialisatie. Wij hebben een onderverdeling gemaakt in verschillende vakgebieden. Maar vanuit de perceptie van de klant zegt dat niet zoveel. Is het zelfs een waandiscussie. Die zegt: "Ik ben klant, ondernemer, getrouwd, en ik heb een vraag." Die vraag raakt vervolgens al gauw alle notariële deelgebieden. De manier waarop de klant iets beleeft en de manier waarop wij het wegzetten, loopt vaak niet in elkaar over. Vanuit die gedachte willen we één soort klant belichten: de directeur-grotaandeelhouder.'

‘Het gaat echt om het ontwikkelen van je adviesvaardigheden’

BLINDE VLEKKEN

Wat maakt de directeur-groootaandeelhouder zo interessant?

Burgerhart: ‘Advisering aan de dga is doorgaans lastiger dan huis-tuin-en-keukengevallen, omdat alles met alles samenhangt. Alleen daarom al kun je als adviseur niet zeggen: “Ik pik er één stukje uit en laat de rest maar zitten.” Het huwelijksvermogensrecht bijvoorbeeld heeft te maken met aansprakelijkheid, maar óók met fiscaliteit. Je kunt dat niet van elkaar scheiden. Neem bijvoorbeeld het huwelijksvermogensrecht en de inkomensbelasting. Deze combinatie leidt een wat ziel-togend bestaan, omdat slechts enkelen er in hun advisering mee bezig zijn. De notaris zegt: “Ik weet eigenlijk onvoldoende van fiscaliteit, maar wél alles van huwelijksvermogensrecht.” De belastingadviseur snapt weer niets van het huwelijksvermogensrecht. En omdat er dus allerlei combinaties van juridische deelgebieden ontstaan, is de kans groot dat er blinde vlekken optreden. Omdat men te veel vanuit de eigen expertise denkt.’

Wilod Versprille: ‘Wat niet betekent dat we moeten verwachten dat de notaris alle vakgebieden tot in detail moet beheersen. Die tijd ligt achter ons, daarvoor is het vak en de specifieke wetgeving te omvangrijk. Bij de behandeling van een dossier van een dga zit ik als specialist ondernemingsrecht aan tafel met een specialist huwelijksvermogensrecht, spelen er onroerendgoedvraagstukken dan moet er overleg plaatsvinden met de accountant of fiscalist en de bank. Dat geeft wel aan hoe moeilijk het is om een dga goed te begeleiden. Daarvoor heb je een procesbegeleider nodig, die van alles een beetje moet

weten. Die moet de problemen signaleren. Vaak is de notaris de plek waar alles samenkomt – of het nou een “kleine” bedrijfsopvolging is, of een groot dossier. De notaris moet zijn handtekening onder de akten zetten en moet dus weten wat er allemaal speelt. Daarmee heeft de notaris een enorme verantwoordelijkheid. Dan is het wel belangrijk dat de notaris voldoende bewust is van de valkuilen in de deelgebieden die niet zijn specialiteit betreffen. Dat maakt de cursus zo belangrijk, maar ook zo leuk omdat deze cursus heel erg gericht is op de praktijk.’

COMPLEX

Aan wat voor soort dilemma’s moet ik eigenlijk denken?

Wilod Versprille: ‘Nou, stel er komen een man en een mevrouw samen, met twee kinderen, op kantoor om advies en één van hen is dga, wat gebeurt er dan als ze gaan scheiden, of één van hen overlijdt? Welke problemen zie je? Welke kun je vermijden, door ze vooraf te benoemen en te beschrijven? Als je als dga bijvoorbeeld niks hebt geregeld voor na je overlijden, moet je veel meer belasting betalen dan als je het goed hebt geregeld. Hierdoor kan zelfs de continuïteit van de onderneming in gevaar komen. Er zijn dus complexe juridische en fiscale vraagstukken, maar ook heel praktische: wie maakt de post open na het overlijden van de dga? Hoe zit het met de kinderen, willen die het bedrijf overnemen, en zo ja: voor welk bedrag? Want als je ergens ruzie over kunt maken, is het wel over de waarde van een bedrijf.’

Burgerhart: ‘Veel adviseurs vergeten vaak dat bij de planning van een bedrijfsopvolging, of estate planning in het algemeen, de keuzes vaak pas kunnen worden gemaakt ná het overlijden. Tegelijkertijd leeft de gedachte nogal eens dat met het overlijden een deel ook al is bevroren. Men denkt dan al klaar te zijn, terwijl de juridische afwikkeling in veel gevallen dan pas begint. Vaak wordt te weinig gebruikgemaakt van de mogelijkheden die bijvoorbeeld het fiscale recht dan nog biedt.

De doorwerking van de keuzes die je tijdens je leven maakt, zijn enorm. Idealiter zorg je er dus voor dat je tijdig voorsorteert, en het na overlijden afmaakt.’

DIEPGANG

Voor wie is de cursus geschikt?

Wilod Versprille: ‘We richten ons niet op de “Zuidas”, maar wel op alle andere kantoren. Die komen de dga immers allemaal tegen. Het kan de bakker op de hoek zijn, maar ook een familiebedrijf met 6.000 werknemers. We zullen zowel de civielrechtelijke als de fiscale aspecten behandelen. Vandaar ook onze samenwerking. Mijn kennis zit in het vennootschapsrecht en bedrijfsopvolgingsfaciliteiten: hoe zorg je dat je niet te veel belasting betaalt bij een bedrijfsopvolging, welke structuren gebruik je daarvoor? Wouter weet heel erg veel van het erfrecht, huwelijksvermogensrecht, fiscaliteit en inkomstenbelasting. Dus samen hebben we de kennis om behoorlijk wat diepgang aan de cursus te geven.’

Burgerhart: ‘Wat we willen overbrengen, is dat je je opstelt als adviseur, de behoefte van de dga inventariseert en probeert oplossingen te zoeken. Het is natuurlijk niet zo dat er één sjabloon is voor een bedrijfsopvolging – iedere situatie is weer anders. Voor mensen in de notariële praktijk is dat vaak een drempel, men denkt: “Het is te complex, te groot, voor welke vraagstukken moet ik een oplossing hebben?” Kant-en-klare oplossingen zijn er niet. Dus het gaat echt om het ontwikkelen van je adviesvaardigheden, in plaats van alleen maar het ontwikkelen van een bepaald kunstje in een bepaald deel van het recht.’ ■

De basiscursus ‘Komt een dga bij de notaris...’ is op 15 april 2014 van 10.00 – 17.00 uur in de Jaarbeurs (5 PE-punten). De verdiepingscursus is op 3 juni 2014 van 10.00 – 17.00 uur in de Jaarbeurs (5 PE-punten). De cursussen zijn afzonderlijk van elkaar te volgen.

MAALDRINK VERMEULEN

ADVOCATEN & NOTARISSEN

rechtsbijstand aan (kandidaat-)notarissen en aan notariële cliënten

op het gebied van benoemings- en protocolprocedures, notariële tuchtrecht, aansprakelijkheidsrecht, dissociaties, en notarieel verwante rechtsgebieden, zoals onder meer erfrecht en huwelijksgoederenrecht.

Contactpersoon: Mr G.L. Maaldrink, advocaat en oud-notaris
tel. 070-346.96.46, mob. 0653.163.979, fax 356.04.90
E-mail: g.l.maaldrink@maaldrink.nl
Gebouw Cultura, Wassenaarseweg 20, 2596 CH 's-Gravenhage

FTV Hét tijdschrift over vermogen!

Fiscaal Tijdschrift Vermogen (FTV) biedt u wetenschappelijk onderbouwde, maar op de praktijk gerichte artikelen. Gebaseerd op wetgeving, rechtspraak, literatuur en signaleringen. FTV is uiterst bruikbaar bij de advisering van uw cliënten doordat FTV u alle informatie verschaft rond het onderwerp "vermogen" en de daarmee samenhangende aspecten als opbouw, beheer en overdracht.

Naast de fiscale, belicht FTV ook de civielrechtelijke kanten.

Kortom: FTV voorziet vermogensplanners van toonaangevende en onmisbare informatie!

Bestel via www.scherpinnotariaat.nl of bel (070) 378 98 80

Sdu UITGEVERS

Verschijnt 11 keer per jaar, inclusief verzamelband.
Onze uitgaven zijn ook verkrijgbaar via de boekhandel

JBN: Juridische Berichten voor het Notariaat Hét civielrechtelijke praktijkblad!

Hebt u behoefte aan een compleet overzicht van relevante zaken binnen de civielrechtelijke praktijk? Juridische Berichten voor het Notariaat (JBN) stelt een hoogwaardige selectie samen van actuele onderwerpen die van belang zijn voor uw praktijk. Alle voorkomende onderwerpen worden op een praktisch toepasbare manier voor het voetlicht gebracht.

Een selectie van de behandelde rechtsgebieden:

- Huwelijksvermogensrecht
- Erfrecht
- Agrarisch recht
- Bouwrecht
- Vennootschapsrecht
- Kadasterzaken
- Levensverzekeringen

Hoofdredactie:

prof. mr. W.G. Huijgen,
mr. G.J.C. Lekkerkerker,
prof. mr. B.E. Reinhartz,
mr. P. Blokland,
prof. mr. D.F.M.M. Zaman.



Verschijnt: 11 x per jaar
U ontvangt een verzamelband bij uw abonnement.

Onze uitgaven zijn ook verkrijgbaar via de boekhandel

Bestel via
www.scherpinnotariaat.nl
of bel (070) 378 98 80

Sdu UITGEVERS

Voor inlichtingen over tarieven, plaatsingen
en combinatiekortingen van **commerciële**
en **personeelsadvertenties** in:

Notariaat magazine

WPNR

Gunstige doorplaatsingstarieven naar:

Advocatie

Voor informatie en reserveringen:

Sales & Services,

Gerrit Kulsdom, T 0229 - 211 211

E-mail: administratie@salesandservices.nl

Haastige spoed,
altijd goed.

Binnen 5 minuten je huis verkocht.


Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling
Het veilinghuis dat meer biedt.

mva.nl/veiling

terugblik

Notariaat Magazine blikt terug op de afgelopen jaren. Wat is er gebeurd met de ambtgenoten die ooit vol enthousiasme vertelden over hun werk, hun ambitie, hun passie of hobby?

WIE Ariën Nielsen
NM 6/2009
ONDERWERP instelling redactieraad
Notariaat Magazine

‘Ik ben vanaf het begin, al bij de vorming, bij de redactieraad betrokken. Na zes jaar moet ik de redactieraad nu verlaten; mijn zittingstermijn is “vol”. Tijd voor vers bloed en dat is ook goed.’

BUFFER

‘De redactieraad van *Notariaat Magazine* (NM) is in het leven geroepen als een soort “buffer” tussen de KNB en de journalistieke vrijheid van de redactie. Dat is ook vastgelegd in een redactiestatuut. Eigenlijk is de redactieraad een katalysator, een soort “neutraal terrein”. Als er bijvoorbeeld een meningsverschil is tussen de redactie en de KNB over de inhoud van een artikel, dan wordt daar binnen de redactieraad over gesproken en een oplossing voor gezocht. De redactieraad zorgt voor een goede en evenwichtige samenstelling van het blad. Daarnaast zijn we ook een klankbord voor de redactie. We geven advies en dragen ook zelf ideeën aan.’

TEGENGELUID

‘Ik vind dat NM aan notarissen een perspectief moet bieden van hun positie in de Nederlandse samenleving. *WPNR* geeft wetenschappelijke uitleg, *JBN* en *FBN* zijn gericht op de praktijk, en NM is voor de brede, maatschappelijke blik, met ruimte voor politieke ontwikkelingen en het “teggeluid”. Hoe kijken mensen van buiten

tegen notarissen aan? Wat vinden zij van ons vak? Wat mij betreft dus niet alleen goednieuwsverhalen over het notariaat. NM moet ook ruimte bieden aan andersdenkenden. Dat zet juist aan tot nadenken en kan heel stimulerend werken.’

INGEZONDEN BRIEVEN

‘Als eerste lees ik de laatste tijd altijd de column van Nora van Oostrom. Die vind ik van een erg hoog niveau. Verder vond ik de artikelen waarin diverse politici en belangrijke stakeholders aan het woord kwamen erg goed. Ook waren we als redactieraad blij met ingezonden brieven. Als lezer hoeft je het uiteraard niet altijd eens te zijn met de inhoud van de artikelen. Iemand die dat goed gemotiveerd laat weten, daar geniet ik van! Daar heeft de redactie ook wat aan. Dus dat mag best meer gebeuren. Verder ben ik blij dat er nu bij de tuchtrechtuitspraken een klein commentaar staat, iets van “duiding”. Daar hebben we als redactieraad om gevraagd. Een rechter mag ook best lezen wat de beroepsgroep van een uitspraak vindt.’

WENS

‘Wat nog op mijn wensenlijstje staat: interviews met vooraanstaande economen en hun visie op ons vak. Bijvoorbeeld met Sweder van Wijnbergen, dat lijkt me erg interessant.’





De verbeterde orde

‘Geen eenrichtingsverkeer’

Eind vorig jaar konden de leden tijdens vijf regiobijeenkomsten verspreid over het land discussiëren over het plan ‘De verbeterde orde’ van het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Dit leverde een aantal vruchtbare ideeën op, die nu zijn verwerkt in het oorspronkelijke plan. Verbetering van het contact met leden is duidelijk een belangrijke pijler. KNB-voorzitter Franc Wilmink licht toe.

TEKST Mechtelt Lindenhovius | FOTO Truus van Gog

‘Het belangrijkste onderdeel van het plan is toch wel het overhevelen van de bevoegdheden van de algemene ledenvergadering (ALV) naar de ledenraad. Het hoe en waarom, daar hebben we als bestuur wel mee geworsteld en dat was ook voor veel leden onduidelijk, zo bleek tijdens de regiobijeenkomsten. Het is – laat dat duidelijk zijn – zeker niet de bedoeling de ALV als bijeenkomst af te schaffen. Er blijven landelijke vergaderingen om te netwerken en elkaar te ontmoeten, alleen wordt het stemmen over de begroting en de jaarrekening niet meer overgelaten aan een plenaire zaal. Ik denk ook dat de ledenraad dat veel beter kan. Wel denken we erover om tijdens zo’n landelijke bijeenkomst leden de mogelijkheid te geven rechtstreeks te praten met het bestuur of met “Den Haag in het algemeen”, zegt Franc Wilmink.

SPREKuur

Dat rechtstreekse contact met leden loopt als een rode draad door het hele plan. Zo stelt het bestuur voor een maandelijks spreekuur te houden voor leden. Wilmink: ‘Dat is een gedachte, ja. Mensen vinden het plezierig de mogelijkheid te krijgen met het bestuur te praten. Onder andere dat signaal kwam ook naar voren uit het stuk van notaris Rothfusz en twee andere KNB-leden. Een belangrijk signaal, waar we goed over nadenken. Zo’n spreekuur past daar volgens ons bij. Maar ook de regiobijeenkomsten.’ Wilmink is over die vergaderingen erg te spreken. ‘Ik vond het mooie bijeenkomsten. Ik ken ook wel de bezwaren ertegen: ze zijn maar beperkt, er is een maximum aantal deelnemers, je bereikt niet alle leden. Maar het is mijn overtuiging dat er in de regiobijeenkomsten meer mensen aan het woord komen dan op een ALV. Daar spreken toch vaak “the usual suspects”,

daar bedoel ik overigens niks vervelends mee. Iedereen kan op de regiobijeenkomsten zijn zegje doen. Van de leden die er waren, heb ik ook teruggekregen dat ze juist dát plezierig vonden.' Behalve het gevoel gehoord te worden, kwamen er ook verrassende suggesties naar voren, vindt de KNB-voorzitter. 'Bijvoorbeeld een app om NotarisNet, nieuwsbrieven en *Notariaat Magazine* mobiel te bekijken. Of het voorstel om meer met video te doen. Bijvoorbeeld voor de ledenraad of de *Op koers*. Verder werd veel gevraagd om digitale peilingen of enquêtes.' Allemaal zaken die het bestuur in de planvorming zo veel mogelijk heeft meegenomen. Wat Wilmink wel zorgen baarde, was dat de veranderingen die al zijn doorgevoerd nog niet merkbaar waren in het land. 'Natuurlijk, de focus daarvan is ook wel veel intern gericht, maar dat neemt niet weg dat er al een boel anders is geworden', zo stelt hij.

DRAAGVLAK

Een ander voorstel om leden meer te betrekken bij de KNB en het besluitvormingsproces is het instellen van zogenoemde issuegroepen. 'Dat hebben we opgepikt uit de lobbyworkshop, die pas is gegeven door ons lobbybureau Public Matters. De lobbyist van de VO-raad [een vereniging van schoolbesturen en scholen in het voortgezet onderwijs, red.] vertelde daar dat zij met zulke groepen werken. Die groepen hebben een bepaald thema, bijvoorbeeld heel concreet het levenstestament, maar het kan ook meer strategisch zijn: welke ontwikkelingen zien we op ons af komen, hoe spelen we daarop in? We willen hiermee de creativiteit die er in het land is, gebruiken voor de KNB en voor de leden in het algemeen. Daarnaast is het natuurlijk een manier om draagvlak te vergroten.'

Een idee dat nog niet in het plan is verwerkt, maar waar Wilmink wel enthousiast over is, is om te gaan werken met ledenbezoekers. 'Het idee komt van de vereniging van veeartsen', aldus Wilmink. Hij vervolgt: 'Oud-veeartsen gaan het land in om met leden te praten. Wat houdt zo'n veearts nu eigenlijk bezig? Het doel is niet om iemand op pad te sturen met een bepaalde boodschap of missie. Nee, gewoon praten en vooral luisteren. Er wordt ook geen verslag of rapport van gemaakt. Natuurlijk, als er uit die gesprekken een algemene tendens naar voren komt, dan moeten we daar wat mee, maar dat is niet het doel op zich.'

CONTROLLEREND ORGAAN

Naast het verbeteren en vergroten van het contact met leden is ook de omvorming van de ledenraad tot hét controlerende orgaan van de KNB, een belangrijk aandachtspunt. Om de ledenraad in staat te stellen dat te doen, zal het worden betrokken bij het vaststellen van het jaarplan. Daarvoor zal de begroting gelijk moeten gaan lopen met het jaarplan. Hierdoor wordt

duidelijker, meer dan nu het geval is, hoe het jaarplan en de begroting zich tot elkaar verhouden. Ook zullen de ledenraad en het bestuur professioneler moeten gaan werken. 'Vorig jaar zijn we hier al mee begonnen. Onze manier van vergaderen en besluiten is helderder geworden. En dat doet al heel veel, merk ik in de afgelopen vergaderingen. Verder zal de vaste secretaris van de ledenraad gaan helpen bij het versterken van de bestuurlijke kwaliteiten van de ledenraad. Denk aan het agenderen van strategische onderwerpen. Dat zorgt voor de voorzitter, en daarmee voor de gehele ledenraad, voor veel meer stroomlijning en structuur. Ook een betere verbinding met de achterban in de ringen is een aandachtspunt voor de secretaris van de ledenraad. Uiteraard gaan we ook overleggen met de ledenraad welke ideeën zij daarover hebben. Want het is onze bedoeling de ledenraad zo goed mogelijk in staat te stellen om het bestuur ook daadwerkelijk te kunnen controleren', aldus de voorzitter

FLINKE STAPPEN

Plannen genoeg, maar dat wil niet zeggen dat er niet al veel gerealiseerd is, benadrukt Wilmink. Zo is het vier-ogenprincipe binnen het bestuur doorgevoerd, is de communicatie naar de leden sterk verbeterd, is het bureau gereorganiseerd, en er is inhoud gegeven aan belangenbehartiging. Ook zijn er flinke stappen gemaakt in de samenwerking met de specialistenverenigingen. Wilmink: 'Twee daarvan hebben al per 1 januari het verenigingsmanagement ondergebracht bij de KNB, met de rest zijn we goed op weg. Voorheen kon je soms spreken van een soort competitie met de KNB, nu gaan we meer samen optrekken, zonder dat de verenigingen of de KNB hun autonomie verliezen.'

STEM

Samen optrekken. De KNB-voorzitter kan het niet vaak genoeg zeggen. 'We doen het als bestuur niet alleen. Dat kunnen en willen we ook niet. We zijn afhankelijk van de leden. Van wat zij willen. Daarvoor is het wel belangrijk dat zij hun best doen om hun stem te laten horen. Het is geen eenrichtingsverkeer. Als je je mond niet open doet, word je ook niet gehoord. Vind je de kaders waarbinnen de KNB opereert of de plannen die nu voorliggen niet goed? Prima. Maar dan is nu het moment om dat te laten horen. Nu en niet later.' ■

Op de ledenraadsvergadering van 28 januari is de ledenraad akkoord gegaan met de oplossingsrichtingen die in het plan 'De verbeterde orde' staan. Het plan wordt in de loop van dit jaar verder uitgewerkt en geïmplementeerd.
U kunt het plan lezen op NotarisNet/Over KNB/Reorganisatie KNB.

VRAGEN STAAT VRIJ

In deze rubriek beantwoordt een panel van in- en/of externe deskundigen allerlei vragen van (kandidaat-) notarissen. Die kunnen gaan over arbeidsvoorwaarden, verzekeringen, de notariële praktijk of een ander onderwerp.



Willem Geselschap
| Hoofd cluster
praktijkzaken KNB



Sabine Heijning
| Adviseur juridische
zaken KNB



Caroline van Kordelaar
| Beleidsadviseur KNB



Corrie Heck
| Adviseur juridische
zaken KNB



Jacco Sjerps
| Afdelingsmanager
Juridische en
Praktijkzaken

Met welke klachten kunnen cliënten terecht bij de Geschillencommissie Notariaat?

Willem Geselschap: Vanaf 1 januari 2013 is de Wet op het notarisambt zodanig gewijzigd dat de rol van de ringvoorzitter bij declaratiegeschillen is vervallen. Hiervoor in de plaats is de Geschillencommissie Notariaat ingesteld. Notarissen zijn op grond van de regelgeving verplicht om in hun algemene voorwaarden de Geschillencommissie Notariaat bevoegd te verklaren. In de praktijk blijkt dat veel notarissen hun voorwaarden tot op heden niet hebben aangepast. De Geschillencommissie heeft een bredere bevoegdheid dan de ringvoorzitter en is, naast declaratiegeschillen voor declaraties tot 10.000 euro, bevoegd te oordelen over de totstandkoming en de uitvoering van een opdracht door een notaris. De Geschillencommissie kan aan een klager

maximaal een schadevergoeding toekennen van 10.000 euro. In het kader van de aansluiting bij de Geschillencommissie is overleg gevoerd met de Consumentenbond over algemene voorwaarden die elke notaris zou moeten gebruiken. Dit heeft geleid tot vijf onderwerpen die elke notaris in zijn voorwaarden zou moeten verwerken voor consumententransacties. Daarnaast zullen de Consumentenbond en de KNB gezamenlijk (digitaal) een brochure maken waarin op eenvoudige wijze wordt uitgelegd wat de consument van de notaris mag verwachten. De verwachting is dat deze brochure en de tekstvoorstellen met betrekking tot de vijf onderwerpen die de notaris in zijn algemene voorwaarden moet regelen voor 1 mei aanstaande beschikbaar komen. Vooral nog is het in ieder geval van belang dat notarissen hun algemene voorwaarden zodanig aanpassen dat de verwijzing naar de ringvoorzitter wordt geschrapt en dat de Geschillencommissie naast de burgerlijke rechter bevoegd is. ■

Is er iets veranderd voor legalisatie van de handtekening van de notaris op stukken bestemd voor het buitenland?

Sabine Heijning: Jazeker! Bij het legaliseren van de handtekening van de notaris op een notariële akte bestemd voor een buitenlandse vennootschap, kan in veel gevallen worden volstaan met de apostille af te geven door de rechtbank van de plaats van vestiging van de notaris op basis van het Haagse Apostilleverdrag. Welke verdragslanden dat zijn en bij welke instanties de apostille verkregen kan worden, is te vinden op de website van de Haagse Conferentie, www.hcch.net. Dit is niet veranderd. Maar voor de niet-aangesloten landen moest voorheen de lange weg van legalisatie worden afgelegd. Die liep als volgt: de notaris zette zijn handtekening op de akte, de rechtbank legaliseerde de handtekening van de notaris en het ministerie van Veiligheid en Justitie legaliseerde de handtekening van de

medewerker van de rechtbank. Het ministerie van Buitenlandse Zaken legaliseerde vervolgens de handtekening van de medewerker van het ministerie van Veiligheid en Justitie en uiteindelijk legaliseerde de ambassade/het consulaat – van het desbetreffende land die om de legalisatie vroeg – de handtekening van de medewerker van het ministerie van Buitenlandse Zaken. In de praktijk werden al wel kortere wegen bewandeld. Dat hing af van de vraag met welke eisen het betrokken land genoegen nam. Maar dat was buiten de voorgeschreven weg om (zie ook Melis, *De Notariswet*, 8e herziene druk, p. 282). Per 1 januari 2014 heeft het ministerie van Veiligheid en Justitie die manier van legalisatie (legalisatiebalie) afgeschaft. Van de rechtbank mag nu direct naar het ministerie van Buitenlandse Zaken worden gegaan. Dat scheelt tijd en geld. ■

Heeft de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) richtlijnen voor salarissen van kandidaat-notarissen?

Caroline van Kordelaar: De KNB geeft alleen richtlijnen voor de eerste drie jaar dat iemand als kandidaat-notaris werkt. Deze richtlijnen zijn gelijk aan die van de Orde van Advocaten. Deze richtlijnen zijn te vinden op www.knb.nl. Ook staan daar de onderwerpen die kandidaten zouden moeten bespreken tijdens een arbeidsvoorwaardengesprek. De meer ervaren kandidaat-notarissen kunnen in de rapportage van het Groot Kandidatenonderzoek opzoeken hoe hun salaris zich verhoudt tot dat van leeftijd-/ervaringsgenoten. Het Groot Kandidatenonderzoek uit 2011 is te vinden op NotarisNet. Binnenkort worden ook de uitkomsten van het Groot Kandidatenonderzoek 2014 daar gepubliceerd. 31 procent van de kandidaten heeft hieraan deelgenomen. ■

De FIOD komt bij de notaris langs met verzoek om een dossier in te zien en vraagt afschriften van stukken uit het dossier. Hoe moet de notaris handelen?

Corrie Heck: De notaris moet weigeren op grond van zijn ambtsgeheim. Als de FIOD met een vordering ex artikel 25 lid 8 Wet op het notarisambt (Wna) komt, heeft de notaris wel een (beperkte) informatieplicht: de notaris moet de namen, adressen en woonplaatsen van de personen die betrokken zijn bij betalingen naar of vanaf de derdengeldenrekening verstrekken, alsmede de omvang van de betalingen en de nummers van de bankrekeningen waarvan door die personen gebruik is gemaakt. Inzage van dossiers en/of afschriften van stukken kan echter op basis van artikel 25 lid 8 Wna niet gevorderd worden. ■

Wat is er per 1 januari 2014 gewijzigd in de notariële belastingwetgeving?

Jacco Sjerps: Op 1 januari zijn de wetten Belastingplan 2014, Overige fiscale maatregelen 2014, Aanpak fraude en toeslagen fiscaliteit, Wijziging percentages belasting- en invorderingsrente en Maatregelen woningmarkt 2014 II in werking getreden. Deze wetten bevatten diverse maatregelen die relevant zijn voor het notariaat. Zo zijn de vrijstellingen schenkbelasting van artikel 33 onder 5, 6 en 7 Successiewet (SW) tot 1 januari 2015 verruimd tot 100.000 euro als het een schenking betreft van een eigen woning of als het geschenken bedrag wordt gebruikt voor de aankoop of verbouwing van een eigen woning of de aflossing van een eigenwoningsschuld of restschuld (artikel 33a SW). De stamrechtvrijstelling in de loonbelasting (artikel 11g Wet op de loonbelasting) en de integratieheffing in de omzetbelasting (artikel 3 lid 3 onderdeel b

Wet op de omzetbelasting) zijn per 1 januari afgeschaft. Vanwege de laatst vermelde afschaffing zijn de artikelen 3 lid 1 onderdeel c en 15 lid 4 Wet op belastingen van rechtsverkeer (WBR) gewijzigd. De regeling in de overdrachtsbelasting inzake beleggingsfondsen, fondsen voor collectieve belegging in effecten en onroerendezaaklichamen (artikelen 2 en 4 WBR) is per 1 januari herzien. Verder is per 1 januari de onderhandse akte van schenking als alternatief voor de notariële akte bij periodieke giften ingevoerd (artikel 6.38 Wet inkomstenbelasting). Ook zijn per 1 januari een regeling voor vergoedingsrechten ex artikel 1:87 BW (artikel 5e Algemene wet inzake rijksbelastingen) en een waarderingregeling voor serviceflats in de Successiewet (artikel 21 lid 10 SW) ingevoerd. ■

HEBT U OOK EEN VRAAG ?

Mail naar nm@knb.nl en wij zorgen dat deze beantwoord wordt.

| TEKST Lex van Almelo

Notaris toont toegevoegde waarde door voorwerk klant

Wie?

Achter doehetzelfnotaris.nl (DHZN) zitten Henk Alers, oud-notaris te Bilthoven, HJ van der Tak, IE-advocaat in Doorn, en internetondernemer en marketingspecialist Robert Blom in Laren.

Waarom en wanneer?

Alers benadert Van der Tak in 2007 met het idee cliënten zelf online hun akten te laten voorbereiden. Want op het doorsneekantoor 'doen dure mensen te goedkope dingen', terwijl de digitalisering en concurrentie voort hollen. Het duurt tot 2009 voordat de software ontwikkeld is en zich genoeg kantoren hebben aangesloten om te kunnen beginnen. 'Kantoren die later met goedkope digitale formules in zee gingen, wilden destijds niet met ons samenwerken. Misschien zijn we voor hen te vroeg geweest', zegt Van der Tak.

Waarvoor?

DHZN wil inspelen op de voortschrijdende digitalisering door mensen meer zelf te laten doen op een plaats en tijd die hun uitkomt. Dat bespaart klanten één van de twee bezoeken aan de notaris, het belerende 'minicollege' en geld. Een klant betaalt bijvoorbeeld 195 euro voor een testament en 230 euro voor een samenlevingscontract. DHZN zegt dat akten 5 procent minder kosten dan het gemiddelde uit de top tien van degoedkoopstenotaris.nl. Maar DHZN komt niet in de buurt van de bodemprijzen van de HEMA en wil dat ook niet. DHZN genereert *leads* naar klanten die soms meer nodig hebben dan de standaardakte.

Hoe?

Klanten maken een account aan op de website en vullen daarna een soort multiple choice toets in. Het uitgebreide 'vraag- en-antwoordspel' leidt hen, mede met behulp van de juridische woordenlijst en verklarende webteksten, als het goed gaat naar de juiste standaardakte.



De klant vinkt het kantoor aan waar deze de akte wil laten passeren. De klanten kunnen open vragen opwerpen, bijvoorbeeld als hun wensen niet passen in een standaardakte. De DHZN-software maakt een conceptakte en stuurt deze met de eventuele vragen naar het gekozen notariskantoor. De notaris belt de klant om een en ander te verifiëren en maakt dan de akte op. Bij het passeren op zijn kantoor verifieert de notaris nogmaals of de akte overeenstemt met de behoeften van de klant.

Hoe veel?

Het aantal kantoren dat nu meedoet, is '8 à 29' zegt Van der Tak. De abonnementskosten voor de deelnemers zijn sinds 2009 verlaagd van 'enkele duizenden euro's' naar 750 euro per jaar. Van Gogh Notarissen in Rucphen en Zundert heeft nu voor zijn bijkantoor zelfs een gratis abonnement, mede omdat het in een regio zit met andere DHZN-kantoren. Eén daarvan is ENL Notarissen in Etten-Leur, het kantoor achter de ING Notaris Service (zie deel 5 in deze serie). Los van het abonnementsgeld betalen notarissen DHZN per gepasseerde akte 10 procent van de prijs die op de website staat.

Wat?

Van Gogh Notarissen heeft vijf cliënten gehad die een DHZN-akte wilden. Eén kwam niet

Notarissen wachten, om met oud-KNB-voorzitter Jan Gambon te spreken, niet meer 'tot het grind knerpt', maar gaan actief de boer op. Zij slaan de handen ineen om aan marketingstootkracht te winnen. Ook bundelen zij krachten om te besparen op overheadkosten, om kennis te delen en/of vakinhoudelijke innovatie te bevorderen. Deze maand: doehetzelfnotaris.nl en een franchiseketen in oprichting die vooralsnog 'De Juridisch Huisarts' als werktitel voert.

langs voor het passeren. De andere vier waren teleurgesteld dat het duurder moest worden, omdat hun wensen niet pasten in een standaardakte. Het leverde Van Gogh in een soortgelijk geval een niet weg te branden slechte review op bij degoedkoopstenotaris.nl. Van Gogh wil van zulke risico's en 'het gezeur van eendagsvliegen' af en heeft het DHZN-abonnement opgezegd. Het kantoor blijft desondanks deelnemen.

Ook een ander kantoor buiten de randstad heeft zijn abonnement opgezegd. 'De formule is niet slecht, maar de *spin off* viel tegen. Mensen komen één keer langs en daarna nooit meer. Bovendien ben je als notaris verantwoordelijk voor iets dat een ander maakt.' Van der Tak betreurt de ervaringen van Van Gogh. 'Maar de meeste kantoren zijn na vijf jaar nog aangesloten.' Hij wijst op de positieve ervaringen van bijvoorbeeld Rik Jacobs (Kurk & Jacobs, Zaandam).

Dit kantoor heeft gekozen voor DHZN om tegemoet te komen aan de wens van de markt om meer te digitaliseren. Daarvoor experimenteert het kantoor op de vastgoedmarkt met www.denotarisfabriek.nl. Jacobs onderstreept dat de notaris dankzij de DHZN-formule juist beter zijn toegevoegde waarde kan laten zien, omdat cliënten zich hebben verdiept in de materie.

Een standaardakte levert weinig op, maar in zeven van de tien gevallen is meerwerk nodig. Als het meerwerk gering is en zich bijvoorbeeld beperkt tot het toevoegen van een uitsluitingsclausule, dan rekent Jacobs daarvoor overigens niets. De DHZN-formule levert Jacobs tot zijn verbazing voornamelijk wat oudere klanten op, die in veel gevallen al ervaring hebben met een notaris.

Waar?

www.doehetzelfnotaris.nl

Juridisch huisarts met aandacht voor de patiënt



Wie?

'De Juridisch Huisarts' (DJH) is een initiatief van Turn Legal, het kantoor van de notarissen Cok Zijerveld en Adriaan Rothfus. Rothfus behaalde een MBA bedrijfskunde in de Verenigde Staten, waar hij ook management-ervaring opdeed.

Waarom en wanneer?

Het notariskantoor is nu vaak te klein om innovatief en efficiënt te kunnen werken. Notarissen concurreren te veel op prijs, mede op initiatief van niet-notarissen. Het ontbreekt notariskantoren aan schaalgrootte om die prijzenoorlogen te kunnen overleven. Deze ontwikkelingen gaan ten koste van de kwaliteit, de aandacht voor de cliënt en de beroepsgroep zelf. 'Wij willen het ondernemerschap en het plezier in ons werk een boost geven', zegt Rothfus. Daarom begint hij 'vanuit het notariaat zelf' een franchiseformule die deelnemende notarissen in staat stelt betere marges te maken, meer tijd te besteden aan de cliënt en 'de beste prijs-kwaliteitverhouding te leveren'. De verwachting is dat 'DJH' dit najaar van start gaat. Dan zal de echte naam van de keten bekend worden gemaakt.

Waarvoor?

De bedoeling is vanuit het notariaat zelf een landelijke keten te bouwen die onder een naam de markt op gaat en notarissen meer tijd voor de klanten, meer omzet en hogere marges te bezorgen. De deelnemers moeten zich op hun kantoor volledig kunnen concentreren op bestaande en nieuwe klanten. Dat kan als het andere werk centraal en collectief wordt gedaan. De formule moet aantrekkelijk zijn

voor 'slanke' notarissen, die geen groot kantoor hebben. Dat kunnen ook beginnende notarissen zijn en samenwerkingsverbanden van vier tot vijf kleine kantoren. Ambitieuze (kandidaat-)notarissen die graag voor zichzelf willen beginnen, kunnen volgens Rothfus gemakkelijk instappen.

Hoe?

'DJH' wordt een landelijke franchiseketen met een centrale backoffice in of nabij Utrecht. Kleine lokale vestigingen kunnen volgens Rothfus werken 'met een centrale backoffice waarvan grotere kantoren alleen maar kunnen dromen'. De personeelsleden in de backoffice onderhouden een centrale website, verzorgen de marketing, de (financiële) administratie en de publiciteit, en vervaardigen de teksten voor akten en andere documenten. De teksten worden gegoten in een begrijpelijke en herkenbare vorm. Ook de facturatie wordt geregeld via de backoffice. 'DJH' levert bestaande diensten en producten, maar zal ook met nieuwe producten komen, waarvoor al diverse plannen klaarliggen. Rothfus: 'Voor een fatsoenlijke prijs, we worden geen prijsvechter.' De notaris zal vanuit een laagdrempelig pand, een soort winkel, de zaken regelen voor zijn klanten. Hij/zij geeft advies en zet zaken op papier. Door de besparingen op de productie en de kantoororganisatie kan de notaris meer tijd besteden aan zijn cliënten. De keten wil een naam opbouwen in de markt en hét adres worden voor toegankelijke en goede notariële dienstverlening voor consumenten door een uitgekiende marketingcam-

pagne en optimale online vindbaarheid. De deelnemende kantoren nemen een franchisepakket af en worden lid van de coöperatie, waarin zij met elkaar overleggen.

Hoe veel?

Om te kunnen beginnen, zijn er – behalve een externe investeerder in de informatietechnologie – dertig deelnemende notarissen nodig. Het streven is snel uit te groeien naar een landelijk netwerk van honderd kantoren. De deelnemers betalen entreegeld voor het franchisepakket en daarna een bedrag per afgenomen product/dienst. Om desgewenst het entreegeld te financieren, kunnen de deelnemers een beroep doen op een bank, waarmee de organisatie afspraken heeft. Op dit moment zijn er nog geen dertig kantoren die willen meedoen.

Wat?

De franchisenemers besparen door schaalvoordelen een flink bedrag op hun kantoren personeelskosten. De gemeenschappelijke (online) marketingcampagne levert de deelnemers naamsbekendheid op. Notarissen krijgen meer tijd om aan cliënten te besteden. Rothfus: 'De opbrengst voor de kantoren is dus een hogere marge en meer klantcontact.'

Waar?

Turn Legal is gevestigd in Utrecht. Geïnteresseerden kunnen contact zoeken via rothfus@turnlegal.com

En
verder:

*‘Er is
niets
stoffigs
aan’*



Wie weet, word ik ooit notaris

Toen Esther Senff op haar 22e afstudeerde als jurist vond ze zichzelf wat jong voor het werkende leven. Ze deed er notarieel recht bij en startte op haar 24e als kandidaat-notaris in het (internationaal) ondernemingsrecht.

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

‘Ik werk hier bij Schut van de Ven Notariskantoor in Amsterdam nu tweeënhalf jaar. Het is niet zo klassiek, ook geen groot Zuidaskantoor, maar een relatief klein full-servicekantoor, met de nadruk op ondernemingsrecht. Het notariaat heeft mij altijd al getrokken, met name vanwege de onafhankelijkheid en omdat je in verschillende fasen in het leven van je cliënt, of dat nu een persoon of een onderneming is, adviseert. Je vertaalt de wensen van de cliënt naar de juridische mogelijkheden die er zijn. Ik had hier direct eigen verantwoordelijkheden en contact met cliënten. Het is prettig om in een klein team te werken. Je wordt een beetje in het diepe gegooid. Je hoopt dat je het goed doet, dat je weinig commentaar op je concepten krijgt. Het is spannend. Het notariaat heeft voor mij nooit een stoffig imago gehad en nu ik er in zit, blijkt dat er inderdaad niets stoffigs aan is. Dit was mijn tweede sollicitatie en het klikte direct met mijn kantoorgenoten. Daar heb ik wel geluk mee gehad. Ik ben hier *happy*.’

ECHT NOTARISWERK

‘Mijn cliënten zijn vooral startende ondernemingen. Ik adviseer ze over de rechtsvorm, en vervolgens over alles wat er ondernemingsrechtelijk bij komt kijken. We passeren alle nodige akten: de oprichting van rechtspersonen, de uitgifte en levering van aandelen, statutenwijzigingen. Echt notariswerk dus. Maar wij stellen desgewenst ook de documenten die daarmee samenhangen op, zoals aandeelhoudersovereenkomsten, aandeelhoudersbesluiten en bestuursbesluiten. Als wij dat niet doen, worden die stukken door advocaten opgesteld.’

AMBITIE

‘Wij werken veel samen met advocaten. Vaak zijn dat kantoren die een spin-off zijn van een groot kantoor: nichekantoren, waarvan de partners en medewerkers eerst bij een groot kantoor werkten. Zo’n kantoor zijn wij zelf ook. Behalve Nederlandse bedrijven hebben wij ook veel buitenlandse bedrijven als cliënt. Uit de Verenigde Staten, Azië, Zuid-Amerika, Europa, eigenlijk van over de hele wereld. De internationale cliënten komen vaak hier omdat zij een Nederlandse rechtspersoon willen oprichten of deelnemen in een Nederlands bedrijf. Behalve advocaten zijn er ook vaak fiscalisten bij zaken betrokken. Ik vind ondernemingsrecht een boeiend rechtsgebied. Mijn ambitie? Doorgroeien in wat ik doe. Wie weet, word ik ooit notaris.’

INDISCHE RIJSTAFELS

‘Ik werk fulltime, vaak is dat meer dan veertig uur, maar ik werk niet structureel ’s avonds of in het weekend. Dat wordt ook niet van mij verwacht. Het leven bestaat uit meer dan werken. Ik kook graag. Met een groepje van zes vrienden heb ik een kookclub. We koken om de beurt, minimaal vier gangen, en zijn van plan van de recepten een boekje te maken. Alleen voor onszelf. Verder ga ik graag op reis. Stedentrips, maar ook verre reizen. Dit voorjaar ga ik naar Thailand. Daar ga ik trouwens ook een kookcursus doen. Wat betreft Aziatisch koken zou ik dichter bij huis kunnen blijven, want mijn moeder en mijn tantes koken geweldige Indische rijstafels. Eigenlijk zou ik eens bij hen in de leer moeten gaan. Mijn vader heeft Indische roots. Mijn moeder niet, maar zij heeft Indisch leren koken van mijn tantes, de zusters van mijn vader.

Traditioneel eten we bij ons thuis bij elke verjaardag een rijsttafel. Toevallig ben ik vandaag 27 geworden, maar ik eet vanavond niet thuis. Hier op kantoor trakteer ik op spekkoek. Niet zelf gemaakt. Wél traditie.’

CLOSING

‘Eerder vandaag stond er champagne op deze conferentietafel, want we hadden een grote *closing*. Het ging om een herstructurering van een bv en de komst van een nieuwe investeerder in het bedrijf. De bestaande aandeelhouders en de nieuwe investeerder hadden eigen advocaten om hun belangen optimaal te waarborgen. Ik kende het bedrijf al omdat wij destijds de oprichting hebben gedaan. De structuur van de groep veranderde iets. Sommige certificaathouders kregen aandelen, andere kregen extra certificaten, er moest een nieuwe bv worden opgericht en van de bestaande bv werden de statuten gewijzigd. Met de nieuwe investeerder werd een aandeelhoudersovereenkomst gesloten en er werd een nieuw bestuur benoemd. Vorige week maakten we alle conceptstukken. Wij verzamelden alle informatie, overlegden zowel met partijen als met de advocaten, en verwerkten de nodige aanpassingen. Ik zorgde dat alle stukken die getekend moesten worden ook getekend werden. Vanmorgen waren alle partijen hier op kantoor, ongeveer tien personen, om acht akten te laten passeren en nog een aantal stukken te tekenen. Ik zorgde dat alle stukken op de juiste volgorde in het vloeiboek lagen. Bij zo’n *closing* moet je zorgen dat alles klopt, dat je niets mist. De notaris passeert natuurlijk de akten en neemt die nog eens met de cliënten door, maar als kandidaat coördineer je alles. Eigenlijk treed je als een soort regisseur op. De *closing* is een feestelijk moment. Nee, dat ik jarig ben, heb ik niet gezegd. Dit was het feestje van de cliënten.’ ■

14

Beroepsuitoefening
anno 2014

De gemoederen in het notariaat liepen hoog op bij de introductie van de HEMA notariesservice. Voor het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) is dit aanleiding om in 2014 een brede discussie te voeren over hoe het notariaat zijn beroep zou moeten uitoefenen in de maatschappij anno nu. Voorlopige

werktitel: 'rechtszekerheid/rechtsbescherming in de informatiesamenleving'. Als voeding voor deze discussie plaatst *Notariaat Magazine* (NM) de komende maanden verschillende artikelen die op dit onderwerp inhaken. Deze maand een opinie van notaris Ritzo Holtman.

Opsplitsing van het notariaat en de orde?

Repeterende notariële werkzaamheden worden in toenemende mate geautomatiseerd. Het computersysteem op kantoor wisselt volautomatisch steeds meer gegevens uit met systemen buiten kantoor. De inbreng van medewerkers komt steeds meer onder druk. Binnen afzienbare tijd is het mogelijk een volstrekt automatisch gegenereerd computer-rapport als authentieke akte te verkopen. Dit leidt naar mijn mening tot een tweedeling binnen het notariaat: de notaris-administrateur met alleen standaardakten die (bijna) volstrekt automatisch zijn opgemaakt, en de fullservice-notaris. Hoe ziet de positie van notaris-administrateur eruit?

OP WEG NAAR HET EINDE?

De notaris-administrateur kan de aanmaak van de akte uitbesteden aan een (kennis) centrum dat voor een aantal aangesloten collegae akten genereert. Hij laat de aldus vervaardigde akten door cliënten tekenen na enkele automatische controles bij registers en banken. Hij stelt de identiteit van partijen vast en verifieert of de cliënt de akte begrijpt. De publicatie van de akte in de daarvoor bestemde registers en het uitboeken van geld kunnen sterk worden geautomatiseerd. Een kantoor met goede automatisering en met minimale bezetting volstaat. De notaris-administrateur wordt 'detailhandelaar in computeroutput'. Het wordt voor de buitenwereld lastig om uit een dergelijk proces notarieel toegevoegde waarde te distilleren.

Is voor de notaris-administrateur nog een universitaire opleiding nodig? Waar incidenteel specialistische kennis nodig blijkt, kan die immers worden ingekocht bij de fullservice-notaris. Is, zoals Ben Duinkerken zich in het laatste hoofdstuk van zijn zeer leesbare kroniek *Gelijkheid Bevredigt* afvraagt, een notaris die alleen dergelijke werkzaamheden verricht inderdaad onderweg naar het notariële einde?

TWEE SOORTEN NOTARIAAT

Het product van de ene notaris-administrateur verschilt inhoudelijk niet van de andere notaris-administrateur. De notaris-administrateur opereert hierdoor op een markt met volstrekte mededinging. Zijn marktprijs bepaalt daarom in sterke mate zijn omzet. Hij heeft de maatschappelijke positie en genereert een bedrijfsresultaat van een eerstelijns dienstverlener. Het belang van de cliënt bij 'copy and paste'-diensten lijkt hiermee gediend: een dergelijke markt leidt immers tot druk op de prijs. En bij kwaliteit van deze geleverde diensten is daar niets op tegen.

De fullservicenotaris opereert echter op een markt met een heterogeniteit van producten. Op deze markt zijn prijsverschillen te verdedigen en te realiseren. De fullservicenotaris heeft de maatschappelijke positie en genereert een bedrijfsresultaat van een tweede- of derde-lijns dienstverlener. De keerzijde is dat de kostprijs van een akte van een dergelijk kantoor hoger is.

Beide prototypes van notarissen hanteren een verschillend verdienmodel. Elk van de

kantoortypes is herkenbaar op de huidige markt aanwezig. Kantoren met beide type werkzaamheden onder één dak zullen, vanwege hun noodzakelijk hogere prijsstelling en/of vanwege de *brand* van hun kantoor, omzet kwijtraken aan de notaris-administrateur. Het ligt in de rede dat het bestaande onderscheid tussen de functioneel verschillende kantoortypes steeds pregnanter zal worden.

DE KNB ALS SFINX

De verplichtingen uit de beroeps- en gedragsregels, zoals geheimhouding, provisieverbod, kwaliteitsrekening, onafhankelijkheid, onpartijdigheid, ministerieplicht en dienstweigerings en goede en tijdige voorlichting, zullen in hoofdzaak ook gelden voor de notaris-administrateur. Het betreft hier immers de behartiging van de publieke belangen die met de uitoefening van het notarisambt gemoeid zijn. Vanwege die gemeenschappelijke insteek voelen beide takken van notariële sport zich nog thuis bij één orde.

Maar behartiging van deelbelangen valt buiten de doelstelling van een orde. Het meest recente deelbelang was de lancering van het marktinitiatief van HEMA notarissen. De eerste reactie van de orde was terecht: mits niet in strijd met de beroepsnormen, mag tegen een nieuw marktinitiatief geen bezwaar bestaan. Na massaal protest van haar leden draait de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) 180 graden en maakt tegen datzelfde marktinitiatief, als behartiger van een deelbelang, bezwaar bij de tuchtrechter.



De orde ageert dus buiten haar doelstelling, namens en onder druk van de meerderheid van de leden tegen het marktinitiatief van een minderheid. Een ander voorbeeld: In 2010 verscheen het rapport *In transitie*, waarin de fullservicenotariss zich herkent. De notaris-administrateur zwengelde een interne discussie aan. Om die bloedgroep te bedienen, publiceert de KNB een tweede rapport *Met recht vooruit*. Zichtbaar wordt dat de KNB zich afwisselend laat zien enerzijds als orde voor alle leden en anderzijds (onder druk van de leden) als behartiger van de deelbelangen van haar leden. De KNB hobbelt gedwongen achter de deelbelangen aan en presenteert zich als een sfinx. Bij het opsplitsen van de KNB in twee ordes lijkt verdedigbaar dat de behartiging van deelbelangen, ook al valt dat formeel buiten de doelstelling, tot minder discussie zal leiden.

DE NOTARIS EN DE TEA PARTY

De toenemende opsplitsing in het notariaat heeft gevolgen voor het functioneren van de KNB. Mits de KNB uitsluitend als één orde functioneert, kunnen alle notariële bloedgroepen onder die ene orde vallen. Maar behartiging van deelbelangen door de KNB is niet te combineren met die ene orde voor het notariaat. Waarom deelbelangen dienen?

Wiens deelbelangen dan? En wie betaalt de kosten van een interventie door de KNB? Naarmate de diversiteit binnen het notariaat toeneemt, zijn er meer mini-belangen te onderkennen. Een halfslachtig beleid van de KNB als toch incidenteel behartiger van deelbelangen ligt in de rede. Gevolg daarvan is dat steeds minder leden verbinding ervaren met de KNB. Afnemend collectief belang blijkt bijvoorbeeld uit het zeer minimalistische ringbezoek. Er is debat over de omslag van de kosten van de orde over categorieën van leden. De verplichte collectieve verzekering moest het zelfs met tussenkomst van de rechter ontgelden, maar iedereen is nog steeds op een bepaalde manier 'collectief' verzekerd. Onduidelijkheid troef. Elke notaris wil en kan zich daarom enigszins herkennen in zijn eigen KNB. De notaris als lid van de *Tea Party*, maar dan in Nederland. Als ik de huidige zichtlijnen doortrek, dan zal binnen één KNB de combinatie van orde voor alle leden én van incidenteel behartiger van deelbelangen, de beleving van het collectief belang nog verder doen afnemen. Zolang niet heel duidelijk is of de KNB een orde *sec* is, dan wel (soms ook) een deelbelangenclub, is onvermijdelijk dat het ambivalente gevoel van de leden niet alleen blijft bestaan, maar nog zal toenemen.

*Een notaris in NY op naar het einde.
Foto van de auteur.*

HET BLIJFT PAPPEN EN NATHOUDEN

Op dit moment wordt binnen de KNB gediscussieerd over enkele wijzigingen van de formele structuur. Zo lang niet duidelijk is of de KNB of een orde voor alle leden is of soms ook een club voor niet-collectieve belangen, blijft het zicht op de ware aard van de KNB troebel. Noodzakelijk te maken keuzes worden met kracht onder de pet gehouden. Dit werkt nu niet en zeker niet op lange termijn. Betrekkelijk geringe wijzigingen zoals in de bemensing van het bureau of van de statuten bieden in de huidige situatie daarom geen soelaas. Heldere keuzes worden vermeden; het blijft pappen en nathouden.

N.B. Een korte weergave van deze tekst verscheen eerder als column in het *Financieele Dagblad*.

Reageren? Mail naar nm@knb.nl.

UITGELICHT

Europees paspoort rechtspersonen

De CNUE heeft voor 2014 als een van haar speerpunten gesteld: de introductie van een Europees paspoort voor rechtspersonen. Dit idee is afkomstig van notaris Ruud van Helden, voorzitter van de VOC, die het heeft toegelicht in *WPNR* 2013/6991, p. 864 en *WPNR* 2013/6999, p. 1150-1151. De bedoeling is dat de Europese notarissen een bijdrage leveren aan de bevordering van de internationale handel door het afgeven van een dergelijk paspoort. Er is een grote behoefte aan betrouwbare informatie, maar het zal nog jaren duren voordat de handelsregisters uit de lidstaten op elkaar zijn aangesloten. Daarop vooruitlopend kan een rechtspersonenpaspoort een nuttig instrument zijn.

CURSUSSEN

NRS-workshops

Data: 27 maart en 6 november
 Nadere informatie over de inhoud van deze workshops volgt zo spoedig mogelijk.

VASN: ALV en lezing Gemeenschappelijk landbouwbeleid

Datum: 8 april 2014
 Tijdens de lezingen wordt de stand van zaken in de Europese regelgeving richting 2015 toegelicht en wordt de juridisch-inhoudelijke kant praktisch benaderd. Hierbij kan gedacht worden aan de regeling Rood voor Rood en de overeenkomsten op provinciaal en gemeentelijk niveau. Uitsluitend voor VASN-leden.

VASN-cursus Inleiding in het agrarisch recht

Datum: 13 mei 2014
 Een cursus over de basisbegrippen en fiscale regelingen in de notariële agrarische praktijk. Deze cursus is verplicht voor niet-juristen die voornemens zijn om de VASN Beroepsopleiding Agrarisch Recht gaan volgen. Ook voor (kandidaat-)notarissen en leden van de VASN is deze cursusdag geschikt als inleiding of opfriscursus.

*De geslaagden van de EPN/
 Grotius Specialisatieopleiding*

VERENIGINGSNIEUWS

Verenigingsmanagement NRS bij KNB

De NRS heeft het verenigingsmanagement per 1 januari 2014 bij de KNB ondergebracht. Het beheer en onderhoud van de NRS-website is eind december aan de KNB overgedragen. Van de gelegenheid wordt gebruikgemaakt om de website in de loop van 2014 ingrijpend aan te passen, om zo meer informatie aan de leden van de NRS ter beschikking te kunnen stellen. Ten aanzien van de door de NRS te organiseren congressen en bijeenkomsten is de KNB al nauw bij de NRS betrokken. Zo heeft zij de logistiek met betrekking tot het in het najaar van 2013 gehouden congres verzorgd.

Ontwikkeling branchebrede model-overeenkomsten agrarisch vastgoed

VASN, NVM, VBO, VastgoedPro en de NVR bekijken gezamenlijk wat de overeenkomsten en verschillen zijn in de gebruikte modelcontracten voor agrarisch vastgoed. Gekeken wordt of we tot branchebreed gedragen overeenkomsten kunnen komen. Bevordering van efficiëntie en beperking van aansprakelijkheid is het achterliggende doel.

Als eerste wordt de koopovereenkomst agrarisch vastgoed opgepakt. Dit voorjaar worden de eerste uitkomsten verwacht. Voor meer informatie kunt u terecht bij de VASN via info@vasn.nl.

Wetsvoorstel 'Scheiden zonder rechter'

De administratieve scheiding is weer actueel! Fred Teeven, staatssecretaris van Veiligheid en Justitie, heeft het betreffende wetsvoorstel voor advies naar diverse instanties gestuurd. Het genoemde wetsvoorstel zorgt ervoor dat scheiden voor partners zonder minderjarige kinderen qua procedure een stuk eenvoudiger wordt doordat de scheiding door de ambtenaar van de burgerlijke stand kan worden uitgesproken.

De VMSN pleit echter wel voor een verplichting tot juridisch advies in dit traject. Juridisch advies is zowel voor de rechtszekerheid als voor de ontlasting van de rechterlijke macht een onmisbaar onderwerp in dit wetgevingstraject. De VMSN en KNB zullen gezamenlijk hun standpunten formuleren en indienen bij de staatssecretaris.

Start VMSN-vervolgopleiding in februari

Doel van de opleiding is om scheidende stellen te kunnen begeleiden bij de ontbinding van hun huwelijk of de beëindiging van hun partnerschap. Het eerste deel van de opleiding is sterk psychologisch getint en zeer praktisch opgezet. Het tweede deel is juridisch-inhoudelijk. De opleiding bestaat uit 63 lessen en loopt van februari t/m juni 2014. De aankondiging voor de vervolgopleiding is te vinden op www.vmsn.nl.

EPN/Grotius Specialisatieopleiding Estate planning

Op 23 januari was de diploma-uitreiking van de EPN/Grotius Specialisatieopleiding Estate planning. Maar liefst 21 kandidaten hebben het diploma behaald, onder wie 10 EPN-leden. Enkele reacties van deelnemers:
 Bas Bronkhorst: 'Een echte aanrader. Topdocenten dagen je uit en het geleerde kan direct in praktijk gebracht worden.'
 Susan van Sprang: 'Het was een flinke kluit, maar ik ben heel blij dat ik deelgenomen heb. Ik wilde me nog verder specialiseren in estate planning omdat ons kantoor steeds meer vermogende cliënten trekt en ik specialisatie in ons vak echt nodig vind.'
 Erna Kortlang: 'Ik heb het als inspirerend ervaren om weer "ouderwets" te studeren. In mijn advisering heb ik echt profijt van de opleiding.'



Een elastisch
ambt

O nlangs las ik in *NRC Handelsblad* dat we vanaf 2008 eigenlijk vier economische crises hebben meegemaakt. In weet niet hoe u het hebt ondergaan, maar in mijn beleving geldt dat het notariaat vanaf september 2008 onafgebroken economische tegenwind heeft gekend.

Maar, deze dagen is op de radio, in kranten en andere media echter een ander geluid te horen: als het over de economische situatie gaat, zijn de meningen in de publieke ruimte duidelijk positiever dan voorheen. Er zijn zelfs sprekers die menen dat 'de crisis' echt voorbij is en dat het vanaf nu alleen maar weer opwaarts gaat. Tegelijkertijd zijn er ook deskundigen die te kennen geven dat we er nog lang niet zijn.

BUBBLES

Een economie die op kapitalistische leest geschoeid is, zoals de onze, schijnt nu eenmaal met zich mee te brengen dat we periodiek enorme 'bubbles' meemaken. Tijden waarin de economische bomen tot in de hemel lijken te groeien en waarin diezelfde deskundigen beweren dat de groei dit keer echt blijvend is en dat het

nu echt niet fout kan gaan. Het schijnt een vrij algemene menselijke eigenschap te zijn: in tijden van voorspoed de overtuiging hebben dat het altijd zo uitstekend blijft gaan, en in periodes van depressie menen dat het nooit meer goed komt.

ORZAAK

Eigenlijk heeft het notariaat in de jaren voorafgaand aan 2008 ook in een soort 'bubble' verkeerd. De notariële markt groeide jarenlang alleen maar. Het familierecht, het ondernemingsrecht, maar vooral ook onze werkzaamheden in het vastgoedverkeer floreerden in een markt waarin vastgoedprijzen alleen maar omhoog leken te kunnen. Naar mijn mening een belangrijke oorzaak waarom deze crisis juist het notariaat zo flink heeft geraakt. Eerlijk gezegd verwacht ik dat in mijn professionele 'lifetime' we dergelijke marktomstandigheden niet meer gaan beleven.

GRILLEN

Wat we, denk ik, in ieder geval van de recente crisis zouden moeten leren, is om ons als beroepsgroep minder afhankelijk te maken van de grillen van de marktomstandigheden. Door de gunstige economische omstandigheden voor 2008 hoefden we onszelf niet de vraag te stellen wat de toegevoegde waarde voor de samenleving is van onze tussenkomst. We doen er verstandig aan die vraag nu wel te beantwoorden. Ooit las ik in 'de Melis' dat het notariaat zich door de eeuwen heen altijd heeft weten aan te passen aan de veranderende vraag van de maatschappij. Dat het in die zin een elastisch ambt is. Ik zie geen enkele reden waarom ons dat anno 2014 niet weer zou lukken! ■

Franc Wilmink | VOORZITTER KNB

Nieuwe leden redactieraad Notariaat Magazine

Notaris Mark Jonker Roelants en hoogleraar en notarieel-juridisch adviseur Wouter Burgerhart zijn door het bestuur van de KNB benoemd tot lid van de redactieraad van *Notariaat Magazine*. Zij volgen hiermee respectievelijk notaris Maarten Meijer en hoogleraar Nora van Oostrom op. Van Oostrom is, vanwege haar rol als KNB-woordvoerder, nog steeds lid van de redactieraad.

Maarten Meijer is zes jaar voorzitter geweest van de redactieraad. Het voorzitterschap is van hem overgenomen door Mariska Verkooijen, kandidaat-notaris bij Huijbregts Notarissen en Adviseurs. Naast Maarten Meijer heeft ook notaris Ariën Nielsen, na zes jaar lidmaatschap, afscheid genomen van de redactieraad.

SAMENSTELLING EN DOEL REDACTIERAAD

De redactieraad stelt het redactionele beleid voor het *Notariaat Magazine* vast. Tevens fungeren de leden van de redactieraad als klankbord en voortdurende bron van informatie voor de redactie. De redactieraad bestaat uit (kandidaat-)notarissen, personen met kennis van de notariële wereld en/of de (juridische) journalistiek, niet werkzaam in het notariaat, en het hoofd Belangenbehartiging en Communicatie van de KNB. In de colofon kunt u lezen wie er op dit moment in de redactieraad zitten.

Notaris Mark Jonker Roelants en hoogleraar en notarieel-juridisch adviseur Wouter Burgerhart zijn door het bestuur van de KNB benoemd tot lid van de redactieraad van *Notariaat Magazine*.

Notariaat neemt afstand van full service

Notariskantoren nemen steeds meer afstand van de fullservicegedachte. De gedachte dat het notariaat daar collectief invulling aan geeft, zorgt ervoor dat notarissen steeds vaker doorverwijzen naar collega's met een specialisatie. Dit staat in de Rapportage peer reviews van de tweede helft van 2013. Daarnaast wordt digitalisering steeds belangrijker.

Uit de 118 kantoren die in de tweede helft van 2013 voor een peer review zijn bezocht, blijkt dat er steeds meer wordt afgestapt van de

Uit de 118 kantoren die in de tweede helft van 2013 voor een peer review zijn bezocht, blijkt dat er steeds meer wordt afgestapt van de full-servicegedachte.

full-servicegedachte. Daarnaast zijn er steeds meer kantoren die niet alleen regionaal contact onderhouden met collega's, maar ook landelijk. Doorverwijzen naar specialisten op een bepaald rechtsgebied wordt steeds gebruikelijker. Ook digitalisering wordt een steeds belangrijker onderdeel van de praktijk. Het reglement rechercheren komt vrijwel altijd ter sprake. Veel kantoren gebruiken notariële software die de recherches volledig en stapsgewijs uitvoert. Door de toename van digitalisering in de notariële praktijk zal het onderwerp in de toekomst vaker op de agenda staan bij peer reviews.

Nadere informatie: KNB, Lex Diks, telefoon 070 3307228 (l.diks@knb.nl)

KNB onderzoekt mogelijkheid arbitrage

De KNB gaat onderzoeken in hoeverre de beroepsorganisatie en het notariaat een rol kunnen spelen bij het aanwijzen van arbiters. Dit omdat de Kamer van Koophandel (KvK) sinds 1 januari geen arbiters meer aanwijst, terwijl dit wel in statuten is opgenomen.

De KvK wees tot 1 januari arbiters aan voor de beslechting van geschillen, maar heeft deze service gestaakt. In veel statuten is nog wel opgenomen dat de KvK de arbiters aanwijst. Notarissen kunnen hierdoor geconfronteerd worden met vragen van cliënten ten behoeve van wie zij, of hun voorgangers, statuten hebben opgesteld. Het is van belang dat notarissen hierbij een passende oplossing kunnen bieden.

SAMENWERKING

Nu wordt gekeken of de KNB en het notariaat hierbij een rol kunnen vervullen. Gedacht wordt aan samenwerking met de Vereniging van Mediators en Scheidingsbemiddelaars in het Notariaat (VMSN). Zij kan wellicht een lijst met arbiters/mediators aanleveren die de KNB kan gebruiken bij het aanwijzen van arbiters voor bepaalde onderwerpen. De KNB zou dan het administratieve proces kunnen begeleiden.

Nadere informatie: KNB, Willem Geselschap, telefoon 070 3307133 (w.geselschap@knb.nl)

Europese voorstel vierde anti-witwasrichtlijn gepubliceerd

Op 5 februari heeft de Europese Commissie haar voorstel voor een vierde anti-witwasrichtlijn gepubliceerd. Op 22 januari wordt gestemd over een aantal amendementen. Het Duitse notariaat heeft alle amendementen geanalyseerd en is met een opinie gekomen. De KNB ondersteunt deze opinie. Veel aandacht is er voor minder strenge regels in bepaalde situaties en de vertrouwenspositie van de notaris.

Het voorstel voor een vierde anti-witwasrichtlijn is een tijd stil blijven liggen in het Europees Parlement. Sinds oktober is er weer voortgang. Het Duitse notariaat heeft alle amendementen geanalyseerd, in het bijzonder de amendementen die het notariaat meer

direct betreffen. Dit met de bedoeling de stemming op 22 januari te beïnvloeden. De opinie van het Duitse notariaat wordt gedeeld door de anti-witwaswerkgroep van de CNUE. De KNB heeft zich hierbij aangesloten. In het algemeen wordt ervoor gepleit de lidstaten de mogelijkheid te geven minder strenge regels in hun nationale wetgeving op te nemen in 'laag risico' situaties. Veel aandacht is er voor de verzekering van de professionele vertrouwenspositie van de notaris en de andere beroepsgeheimhouders.

Nadere informatie: KNB, Corrie Heck en Lineke Minkjan, telefoon 070 3307139 (c.heck@knb.nl, l.minkjan@knb.nl)

Ledenraad stelt Verordening dienstweigering vast

Tijdens de vergadering van 29 januari heeft de ledenraad van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) de Verordening dienstweigering vastgesteld. Hierdoor hoeft een notaris zijn dienst niet te weigeren als hij weet dat dienstverlening een tekortkoming in de nakoming van een verbintenis en/of een onrechtmatige daad van één van de partijen tegenover een derde tot gevolg heeft. De Verordening treedt in werking nadat deze is goedgekeurd door het ministerie van Veiligheid en Justitie en is gepubliceerd in het *Staatsblad*.

Toch kunnen er omstandigheden zijn die meebrengen dat de notaris zijn dienst moet weigeren. Dit moet hij zelf beoordelen. Op de

Inschrijving workshops ALV geopend

Op 4 maart vindt de algemene ledenvergadering (ALV) plaats in Supernova (Jaarbeurs) in Utrecht. Voorafgaand aan de ALV worden verschillende workshops georganiseerd.

Zo wordt er onder andere gesproken over lobby in de workshop 'De notaris op het Binnenhof'. Verder spreekt notaris Ronald Brinkman over de rol van de notaris bij de algemene notariële volmacht. Dit in het kader van het project financiële bescherming ouderen. Ook de VOC, EPN en VMSN organiseren een workshop. De workshops vinden allemaal plaats tussen 10.00 en 13.30 uur met aansluitend een lunch. Iedere deelnemer kan zich voor twee workshops aanmelden. De kosten hiervan bedragen 109 euro en leveren 3 PE-punten op.

ALV

De ALV begint om 14.30 uur en duurt tot 16.30 uur. De ontvangst met koffie en thee is vanaf 14.00 uur. De middag wordt afgesloten met een borrel. Kijk voor het hele programma en inschrijfformulier op NotarisNet.

Voor nadere informatie en inschrijven: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307167 (cursussen@knb.nl)

notaris rust daarnaast een zorgplicht om zijn cliënten te informeren over en te waarschuwen voor de mogelijke gevolgen van hun wanprestatie of onrechtmatige daad. Met het vaststellen van de Verordening komt een einde aan de discussie die is ontstaan als gevolg van de uitspraak van Hof Amsterdam van 24 mei 2011. Daarin draaide het om de vestiging van een tweede recht van hypotheek zonder dat de eerste hypotheekhouder hiervoor toestemming had gegeven, terwijl deze toestemming hiervoor volgens de eerste hypotheekakte wel vereist was. Volgens het hof had de notaris zijn dienst moeten weigeren, omdat hij hierdoor aan de totstandkoming van een tekortkoming of onrechtmatige daad tegenover de eerste hypotheekhouder meewerkte.

Meer informatie: KNB, Willem Geselschap, telefoon 070 3307133 (w.geselschap@knb.nl)



Close up

zo'n gesprek toch tot een oplossing. Verder ondersteun ik de juristen bij de beantwoording van rechtsvragen. Vroeger hield ik me ook bezig met het CAS (nu DOC-Direct). Veel vragen over het archief komen daardoor bij mij terecht.'

Waar haal je voldoening uit?

'Die klachtenbemiddeling vind ik een erg leuk onderdeel. Daardoor zie je welke problemen er kunnen spelen bij het werk op een notariskantoor. Zo is er vaak veel onbegrip van cliënten omdat die niet weten wat ze van een notaris kunnen verwachten. Daarnaast vind ik ook de juridisch-inhoudelijke kant van de rechtsvragen erg interessant, met name van de IPR-vragen.'

Grootste professionele uitdaging?

'Ik wil de klachtenbemiddeling goed in de vingers krijgen. Daarvoor ga ik binnenkort een cursus mediation volgen. Daar heb ik erg veel zin in! Daarnaast help ik met het opzetten van een DMS-systeem. Doel daarvan is om het proces van de bemiddeling zoveel mogelijk te digitaliseren. Dat betekent dat we brieven per mail willen gaan versturen in plaats van per post.'

Wat doe je na je werk?

'Zodra ik thuiskom, ga ik met de hond naar het strand. Ik woon sinds kort in Scheveningen bij de vuurtoren. Verder heb ik veel vriendinnen met wie ik afsprek om te eten of weg te gaan.'

Als ik niet voor de KNB zou werken, dan was ik ...?

'Dan zou ik vrijwilligerswerk doen ergens in Afrika. Onze hulp is daar nog hard nodig.'

Met welke vraag kan ik bij het cluster Praktijkzaken terecht? En wat doet de afdeling Communicatie? Elke maand vertelt een medewerker van het KNB-Bureau over zijn/haar werk, uitdagingen en drijfveren. Deze maand José Toet, secretaresse.

Wie is José Toet?

'Ik werk bijna zeven jaar voor de KNB. Daarvoor zat ik bij Delta Lloyd als secretaresse. De beslissing om te reageren op de advertentie van de KNB is een de leukste van mijn leven tot nu toe geweest. Sinds ik hier werk, is mijn functie inhoudelijk wel veranderd: naast het ondersteunen van de beantwoording van rechtsvragen doe ik nu ook klachtenbemiddeling. Als ik me als persoon moet omschrijven: ik ben heel erg vrolijk en iemand die altijd voor iedereen klaar staat. Vaak verwachten de mensen het niet van me, maar ik ben eigenlijk heel verlegen. Ik probeer dat wat te verbloemen met mijn enigszins "grote" mond.'

Waar hou je je wekelijks mee bezig?

'Het meeste van mijn tijd besteed ik aan de klachtenbemiddeling. In principe bemoeien wij ons niet met de inhoudelijke kant van zo'n zaak, maar soms is het wel goed om de betrokkenen te bellen. Vaak kom je in

Samenwerking KNB en specialistenverenigingen

Specialistenverenigingen NRS en VOC hebben besloten hun verenigingsmanagement per 1 januari 2014 bij de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) onder te brengen.

In de loop van 2013 hebben er oriënterende besprekingen plaatsgevonden tussen de specialistenverenigingen (NRS, EPN, VASN, VMSN en VOC) en de KNB. Deze organisaties willen hun samenwerking en het delen van kennis intensiveren. Uitgangspunt is daarbij het vertrouwen dat samenwerken alle partijen versterkt. Doel is om gezamenlijk de

vakinhoudelijke kwaliteit van de beroepsgroep te vergroten en ook op gebied van markt en communicatie (bijvoorbeeld lobby) met respect voor elkaars belangen intensiever samen te werken.

VERENIGINGSMANAGEMENT BIJ KNB

Als uitvloeisel van deze besprekingen is de KNB per 1 januari 2014 verantwoordelijk voor het verenigingsmanagement van NRS en VOC. Ook de andere specialistenverenigingen hebben het voornemen het verenigingsmanagement bij de KNB onder te brengen.

Ledenraad akkoord met andere vorm ALV

De algemene ledenvergadering (ALV) van de KNB wordt in de huidige vorm afgeschaft. De formele taken van de ALV verschuiven naar de ledenraad. De ALV als bijeenkomst blijft wel bestaan, maar wordt meer een ontmoetingsplaats voor leden. Dit heeft de ledenraad van de KNB woensdag besloten door akkoord te gaan met het plan 'Een verbeterde orde' van het KNB-bestuur. Daarnaast heeft de ledenraad het Jaarplan 2013-2014 en de jaaragenda van de ledenraad vastgesteld.

De ledenraad wordt het beleidsbepalende en controlerende orgaan van de KNB. De nadruk zal komen te liggen op het controleren van het bestuur en het goedkeuren van de begroting

Vertrek Renée Albers-Dingemans bij de KNB

Per 1 november 2013 is Renée Albers-Dingemans uit dienst van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) getreden. Renée heeft zich bijna twee decennia ingezet voor het notariaat en de KNB. Zij combineerde hierbij haar praktijkervaring als respectievelijk advocaat en kandidaat-notaris met haar wetenschappelijke belangstelling. Als medewerker van het Notarieel Juridisch Bureau (NJB) beantwoordde zij rechtsvragen op het terrein van het vastgoed, het familierecht en het erfrecht. Met het vertrek van Renée Albers verliest de KNB een bevlogen jurist, die veel voor het notariaat heeft betekend.

Met name voor beslag- en erfrechtelijke kwesties en vragen over executieveilingen was Renée voor veel leden een vast aanspreekpunt en gewaardeerde vraagbaak. Tekenend voor Renée is dat zij naast het geven van een gedegen en tegelijkertijd praktisch advies

ook het persoonlijke contact met de leden hoog in het vaandel had staan.

LOOPBAAN

Sinds 2006 was Renée hoofd van het (voormalig) NJB. Centraal hierbij stond het streven naar een hoge kwaliteit van juridische dienstverlening aan de leden. Zij richtte zich ook op het bewaken van het imago van het notariaat, onder andere door de bestrijding van vastgoedfraude.

In haar loopbaan bij de KNB was Renée betrokken bij de lobby voor en voorbereiding van nieuwe wetgeving, zoals het nieuwe erfrecht, de *Vormgeving* en de registratie van netwerken. Zij was secretaris van diverse KNB-commissies, waaronder de commissie erfrecht en de veilingcommissie en -federatie.

JURIDISCH ONDERWIJS

In de afgelopen jaren schreef Renée diverse artikelen voor de notariële praktijk. Zowel in 1998 als in 2012 trad zij op als preadviseur voor



het wetenschappelijk congres van de KNB. Renée leverde ook haar bijdrage aan het juridisch onderwijs. Zij doceerde gedurende tien jaar erfrecht aan de universiteit Utrecht, was lange tijd als docent vastgoed verbonden aan de notariële beroepsopleiding, en verzorgde PAO-onderwijs, waaronder KNB-cursussen.

Teeven positief over Stappenplan wilsonbekwaamheid

De ALV als bijeenkomst blijft wel bestaan, maar wordt meer een ontmoetingsplaats voor leden.

en het jaarverslag. Wel blijven er landelijke bijeenkomsten voor alle leden om kennis en ervaring uit te wisselen en te netwerken. Voor overheveling van de taken van de ALV naar de ledenraad is nog wel een aanpassing van de Wet op het notarisambt nodig. Dat zal nu in gang worden gezet. Naast een andere functie van de ALV en ledenraad staat in het plan ook dat er regio bijeenkomsten zullen komen en dat er meer gewerkt gaat worden met digitale communicatiemiddelen, bijvoorbeeld met peilingen en enquêtes. Meer weten? Lees het interview in dit nummer met bestuursvoorzitter Franc Wilmink (pagina 20).

Tijdens de procedurevergadering van de commissie Veiligheid en Justitie van de Tweede Kamer van woensdag 22 januari is besloten de brief van staatssecretaris Teeven over het Stappenplan wilsonbekwaamheid van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en de voorlichting van erflaters op de agenda te zetten van het Algemeen Overleg civielrechtelijke onderwerpen op 5 februari. In de brief schrijft Teeven onder andere dat het stappenplan een praktijkgericht toetsingskader aan notarissen biedt wanneer zij moeten oordelen over de wilsbekwaamheid van een cliënt.

De staatssecretaris schreef deze brief naar aanleiding van het Algemeen Overleg van 3 juli. Daarin zegde hij toe met de KNB te spreken over de wijze waarop in de notariële beroepsuitoefening aandacht wordt besteed aan de wilsbekwaamheid van de erflater en over de wijze waarop de notaris zijn voorlichtende taak uitoefent wanneer een onroerend goed tot de nalatenschap behoort en er ook schulden in die nalatenschap zitten. Op basis van het overleg laat Teeven weten dat het notariaat hard werkt om het bewustzijn van de notaris te vergroten over financieel misbruik, hoe hij dat kan signaleren en wat hij dan kan doen. Teeven schrijft verder dat de

KNB de brochure 'Een erfenis, wat nu' gaat aanpassen, zodat daarin de risico's die er kleven aan het aanvaarden van een erfenis nog beter tot uiting komen. Deze brochure zal in het voorjaar beschikbaar komen.

KNB-PROJECT FINANCIËLE BESCHERMING OUDEREN

Ook dit jaar staat in het teken van de financiële bescherming van ouderen en de rol van de notaris hierin. De KNB wil met diverse betrokken partijen overleggen over afstemming van de dienstverlening. De pilots waarin notarissen, Steunpunten Huiselijk Geweld, banken, politie en woningcorporaties de krachten bundelen om financieel misbruik onder ouderen te voorkomen en terug te dringen, worden 1 juli 2014 afgerond. Verder is het 'ouderendossier' op NotarisNet geactualiseerd met een artikel uit *Voor Nu en Later 2014*, dat zowel voor notarissen als cliënten een goed beeld geeft wat de KNB-werkgroep Financiële Bescherming Ouderen samen met andere partijen het afgelopen jaar heeft gedaan. En houdt u een lezing in een verzorgingshuis, Alzheimercafé of op uw kantoor, dan kunt u een van de internetfilmpjes op notaris.nl tonen over volmacht, levenstestament, en wat je moet regelen bij beginnende dementie.

KNB Cursusagenda

13 maart en 10 april 2014

Timemanagement

Hebt u het altijd (te) druk? Komt u altijd tijd tekort? Investeer dan nu in de cursus Timemanagement, zodat u straks meer tijd hebt voor andere zaken.

20 maart en 17 april 2014

Commercie voor het notariaat

Na deze training hebt u inzicht in de verschillende marktwerkingmethoden en een concreet actieplan waarmee u de markt op kunt gaan om nieuwe klanten te genereren en reeds bestaande klanten aan u te binden.

24 maart 2014

Schenken en vererven van een aanmerkelijk belang

Aan de hand van praktijkscenario's worden risico's en (advies)kansen geïdentificeerd waar de deelnemer de dag na de cursus direct proactief inhoudelijk en commercieel mee aan de slag kan.

3 april 2014

Actualiteiten Wwft

Tijdens deze cursus komt onder andere het toepassingsbereik Wwft sinds de wetwijziging, kantoorbeleid en bespreking van 'ongebruikelijke transacties' aan de orde.

14 april 2014

Tweetrapstestament en tweetrapsafwikkeling

Modellen zullen de leidraad vormen van deze erfrechtelijke cursusdag: van tweetrapslegaat tot derde trap. Ook aan de (papier) tweetrapschenking zal aandacht worden besteed.

15 april 2014

Komt een dga bij de notaris (basiscursus)

Het doel van deze cursus is om tijdens een adviesgesprek met een dga de juiste vragen te stellen of onderwerpen aan de kaak te stellen, waarop u als notarieel adviseur een toegevoegde waarde voor uw cliënt kunt leveren.

15 april 2014

Conflicthantering

Op welke wijze lost u een (dreigend) conflict op of maakt u het beheersbaar?

12 mei 2014

Verdiepingscursus Statuten en aandeelhoudersovereenkomst met de nieuwe flex-bv

Eerdere edities werden beoordeeld met gemiddeld een 8,3. Volgens oud-deelnemers is deze cursus zeer goed, praktisch met een degelijke en boeiende theoretische onderbouwing.

12 mei 2014

Verjaring, vastgoed en burendrecht

Vragen rondom verjaring en vastgoed worden besproken, alsmede een aantal modellen die in de dagelijkse notariële praktijk kunnen worden gebruikt. Ook worden enkele belangrijke leerstukken uit het burendrecht behandeld.

.....
Dit is slechts een selectie uit het totale cursusaanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125, cursussen@knb.nl of NotarisNet/Opleidingen.
.....



Gebruik 'stroman' hoeft niet laakbaar te zijn, koopsom moet wel in de akte.

Uitspraak: *(deels) gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

De eerste transactie is een perceel grond met daarop een hotel. Het gaat om een AB/BC-transactie. Bij het Bureau Financieel Toezicht (BFT) bestaat twijfel over de juistheid van de prijzen (tegenprestatie) opgenomen in beide leveringsakten, gezien (onder meer) het feit dat de kosten voor de koper vermeld in de akte (architectkosten, leges, asbestinventarisatie) niet zijn opgenomen in de koopsom, terwijl deze naar de mening van het BFT onderdeel zijn van de tegenprestatie. De notaris geeft als verklaring dat verkoper zelf heeft zorg gedragen voor de verwijdering van de asbest. Het is naar de mening van het BFT niet zonder meer duidelijk of dit ook het geval is of dat er een verplichting bestond om het verkochte asbestvrij te leveren. Immers, in de koopovereenkomsten en leveringsakte AB is geen verplichting opgenomen om het verkochte asbestvrij te leveren.

Notaris: kosten geen onderdeel koopsom

De notaris stelt dat het in het notariaat in 2005, althans tot de uitspraak van de Hoge Raad van 20 juni 2006, de gebruikelijke gang van zaken was dat de kosten koper niet werden meegenomen in de koopsom. In tegenspraak tot de visie van het BFT hoefden deze kosten niet beschouwd te worden als onderdeel van de tegenprestatie. De hogere koopsom is te herleiden tot het verwijderen van de aanwezige asbest in het registergoed door B. De firma B wist dat het registergoed niet rechtstreeks kon worden geleverd aan C en heeft daar als commerciële partij haar voordeel mee gedaan.

Tweede transactie

De tweede transactie betreft een winkel met een bovenwoning. Het gaat om een AB/BC/CD-transactie. In de akte van levering BC is de koopprijs van het registergoed weggelaten. De notaris heeft geen bemoeienis gehad met de levering CD. De notaris heeft op verzoek van de verkoper de geldelijke tegenprestatie niet opgenomen in de akte van levering en daarmee artikel 46 Wet op het notarisambt (Wna) overtreden.

Notaris: mea culpa

De notaris heeft ten aanzien van deze transactie de juistheid van de constatering van het BFT met betrekking tot het niet vermelden van de koopsom erkend. De notaris heeft in zijn reactie aan het BFT aangegeven dat hij dat heeft gedaan op verzoek van een van partijen en dat hij al te naïef aan dat verzoek is tegemoetgekomen. De notaris is zich bewust dat dit onjuist is geweest en kan in feite niet meer doen dan thans zijn spijt betuigen en verzekeren dat dit niet meer zal voorkomen.

Derde transactie

De derde transactie betreft een vrijstaande villa met tuin. Het gaat wederom om een AB/BC-transactie. De verhoudingen tussen A en C waren ernstig verstoord, zodanig dat A (een deel van) het registergoed niet aan C wilde verkopen. Op grond van de verklaring van de notaris is in deze transactie daarom een stroman B ingezet. De vertegenwoordiger van de verkoopster is ook volgens de notaris niet op de hoogte van deze constructie. B ontvangt voor deze transactie een bedrag. Omdat de notaris reeds op voorhand wist dat er een zogenaamde stroman werd ingezet, zou dit aanleiding kunnen zijn om te overwegen dienst te weigeren op grond van artikel 21, tweede lid, Wna.

Notaris: geen ongeoorloofde transactie

De notaris stelt dat hij van de koper had vernomen dat er een burencan conflict speelde. Verkoopster wilde het registergoed niet rechtstreeks aan koper verkopen. Het inschakelen van een stroman als zodanig maakt de transactie niet tot een ongeoorloofde transactie. De notaris maakt overigens bezwaar tegen de term 'stroman'. De notaris zag in dit geval geen aanleiding om de transactie niet op de voorgestelde wijze te laten plaatsvinden. Er was immers geen sprake van dat het registergoed voor een veel te lage prijs zou worden verkocht.

Kamer: weglaten tegenprestatie is verwijtbaar

De notaris heeft bij de tweede transactie artikel 46 Wna overtreden. De notaris is wettelijk verplicht de tegenprestatie op te nemen in de akte van levering. De overige klachten zijn ongegrond.

De notariskamer legt de maatregel berisping op

Kamer voor het notariaat 's-Hertogenbosch
18 november 2013

Opmerking

Het vermelden van de tegenprestatie is wettelijk verplicht, een 'mea culpa' kan het opleggen van een maatregel niet voorkomen.

Notaris die nota Kadaster niet betaalt en afgesloten wordt, handelt klachtwaardig.

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) beklaagt zich erover dat:

- de twee notarissen gelden die bij cliënten als 'Kadasterkosten' in rekening zijn gebracht, voor andere doeleinden hebben gebruikt. Hierdoor was het saldo op hun kantoorekening tot tweemaal toe ontoereikend om de nota's van het Kadaster te voldoen en zijn zij afgesloten geweest van de digitale toegang tot het Kadaster;
- (ingetrokken);
- één van de notarissen in een brief aan het Kadaster heeft verzocht valsheid in geschrift te plegen;
- één van de notarissen, met betrekking tot de in de brief bedoelde transactie, niet heeft voldaan aan de rechnerplicht;
- één van de notarissen, met betrekking tot de in de brief bedoelde transactie, gelden heeft uitgeboekt, terwijl nog geen bewijs van inschrijving van het Kadaster was ontvangen.

Kamer: klacht is voor één notaris deels gegrond

De kamer is van oordeel dat de gebleken feiten en omstandigheden – de aanzienlijke schuld aan het Kadaster en het (daardoor) op 'ouderwetse' wijze rechercheren en inschrijven – op zichzelf een zorgelijk beeld geven van de toestand van het kantoor van de notarissen en de wijze waarop zij hun praktijk drijven of althans hebben gedreven. Het had op de weg van de KNB gelegen het door haar gestelde gevaar voor het vertrouwen in het notariaat als gevolg van het handelen door de notarissen van voldoende onderbouwing

te voorzien, hetgeen onvoldoende is gebeurd. Klachtonderdeel e. jegens één van de notarissen is gegrond. De kamer is daarover van oordeel dat sprake is van een op zichzelf ernstige fout of omissie. De kamer legt deze notaris de maatregel waarschuwing op.

Hof: afsluiting van kadaster is zeer onzorgvuldig

- a. De voor het Kadaster bestemde gelden zijn in formele zin geen derdengelden, maar dit betekent niet dat deze ter voldoening van andere (kantoor)-kosten mogen worden gebruikt. Zeker gezien de consequentie daarvan, te weten afsluiting van de digitale toegang tot het Kadaster. Door dit – zelfs tot tweemaal toe – wel te doen, hebben de notarissen naar het oordeel van het hof klachtwaardig gehandeld. Het hof acht klachtonderdeel a, anders dan de kamer, dan ook gegrond.
- c. De passage in de brief luidde als volgt: 'Bij deze wil ik u verzoeken of het mogelijk is om de inschrijfdatum te wijzigen, zodanig dat bij de inschrijving wordt vermeld dat de akte al was gepasseerd in het jaar 2008 en niet in 2009. Nu is bij de inzage niet te zien dat de akte van levering reeds op 1 september 2008 was ondertekend.'
Uit deze passage niet blijkt dat de notaris de bedoeling had om (het Kadaster ertoe te bewegen) valsheid in geschrift te plegen.
- d. en e. De notaris heeft aangevoerd dat hij wel degelijk recherche heeft gedaan, maar dat hem toen niet is opgevallen dat de akte van levering niet was ingeschreven. Hiermee heeft de notaris evenwel niet gecontroleerd of de inschrijving daadwerkelijk had plaatsgevonden. Dit had hij naar het oordeel van het hof wel moeten doen en in die zin heeft hij dan ook onjuist gehandeld. Tegen één van de notarissen is alleen klachtonderdeel a. gegrond verklaard en tegen de andere notaris ook klachtonderdelen d. en e. De handelwijze van klachtonderdeel a. is echter dermate onzorgvuldig dat het hof het gerechtvaardigd acht om aan elk van hen de maatregel van berisping op te leggen. Daarbij heeft het hof tevens in aanmerking genomen dat eerder aan beide notarissen reeds een waarschuwing ter zake van een bewaringstekort is opgelegd.

*Het hof legt voor beide notarissen de maatregel berisping op
Gerechtshof Amsterdam 24 december 2013*

Opmerking

Afsluiting van het digitale systeem van het kadaster is ondenkbaar in de huidige tijd, ook al is de 'ouderwetse' recherche aan de balie nog mogelijk.

Onttrekking derdengelden en negatieve bewaringspositie.

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

De notaris is enig aandeelhouder en directeur van meerdere vennootschappen, die een notariskantoor en diverse herenmodezaken drijven. De notaris is eind 2009 berispt voor de onverantwoorde hoge financiële risico's die hij nam door leningen aan zijn herenmodezaken te verstrekken. Het BFT dringt eind 2011 aan op splitsing van de geldstromen en beveelt aan de herenmodezaken te verkopen of te staken. Eind 2012 stelt BFT dat de liquiditeit en solvabiliteit zwaar negatief zijn; de notaris moet wekelijks verslag doen. BFT krijgt een telefoontje van de externe boekhouder van de notaris over ernstige onregelmatigheden, de notaris zou geld aan boedels hebben onttrokken. Inderdaad blijkt dat de notaris bijna 3 ton uit een boedel aan zichzelf heeft overgemaakt. Ook is een bedrag van bijna 40.000 euro van cliëntendossiers naar zijn privérekening overgeboekt. Na een gesprek met de notaris, die de beschuldigingen niet kan weerleggen, wordt de notaris eind 2012 geschorst door de kamer, met latere bekrachtiging door het hof. De notaris biedt in 2013 zijn ontslag aan en is daarop gedefungeerd.

Klachten BFT en voorzitter kamer: onttrekkingen derdengelden, negatieve bewaringspositie en misleidende informatie
De voorzitter van de kamer dient ook ambtshalve een klacht in, met dezelfde inhoud.

De notaris handelt in strijd met artikel 23 lid 1 Wna (de notaris moet te allen tijde de volledige beschikking in geldmiddelen hebben over de derdengelden), artikel 13 Verordening Beroeps- en gedragsregels 2010 (de notaris mag geen negatieve

bewaringspositie hebben) en artikel 25 lid 3 Wna (de notaris moet een negatieve bewaringspositie terstond aanvullen). Bovendien heeft de notaris onjuiste informatie verschaft. De notaris heeft doelbewust en systematisch de derdengelden te eigen bate aangewend.

Notaris: onvergeeflijk, maar ik wilde alles terugbetalen

De notaris stelt dat hij financieel met de rug tegen de muur stond en niet helder meer kon denken. Hij was wel voornemens alles weer terug te betalen. De notaris voert geen verweer ter zitting.

De kamer: grove overtreding van regels

Vaststaat dat de oud-notaris willens en wetens aanzienlijke onttrekkingen aan de derdengeldenrekening (en aan de kantoorrekening) ten laste van cliëntendossiers en ten gunste van zichzelf heeft gedaan. Ook staat vast dat de oud-notaris heeft geprobeerd deze onttrekkingen te verhullen. Daarbij heeft de oud-notaris ten onrechte een positieve bewaringspositie opgegeven. Met zijn handelen dan wel nalaten heeft de oud-notaris niet alleen op grove wijze gehandeld in strijd met de regels, maar ook het vertrouwen in het notariaat in ernstige mate geschaad. De kamer zal daarom zowel de klacht van het BFT als de ambtshalve klacht van de voorzitter gegrond verklaren. Gelet op de aard en de ernst van het tuchtrechtelijk laakbaar handelen acht de kamer de maatregel van ontzetting uit het ambt passend en geboden.

De kamer legt de maatregel ontzetting uit het ambt op

*Kamer voor het notariaat te Amsterdam
19 december 2013*

Opmerking

Het naast een notariskantoor drijven van andere ondernemingen levert risico's op die een notaris zich niet kan permitteren.

Op NotarisNet zijn naast bovenstaande uitspraken ook andere tuchtuitspraken te lezen. Nadere informatie: KNB, Willem Geselschap, telefoon 070 3307133 (w.geselschap@knb.nl)



PERSONALIA

Recent benoemd tot notaris

Amersfoort (in associatie met VBC notarissen) **mr. C.M. Jones**, kandidaat-notaris (2004);
Amsterdam (nieuwe vestiging) **mr. F.B. Dudok van Heel**, kandidaat-notaris (2000);
Apeldoorn (protocol mr. A. Tichem) **mr. J.J.H. Wevers**, kandidaat-notaris (1996);
Zwolle (protocol mr. Y.R. Hoekstra) m.i.v. 1 maart 2014 **mr. R.K. Grit**, kandidaat-notaris (2002).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Arnhem (protocol mr. K.J. van de Kamp) met ingang van datum beëdiging mevrouw **mr. C.H. de Vos-Pol**.

Eervol ontslag op verzoek

mr. H.J. Trip, notaris te **Zwolle**, m.i.v. 1 februari 2014;
mr. A.W. Woortmann, notaris te **Zeist**, m.i.v. 1 februari 2014;
mr. J.J.M. Borghstijn, notaris te **Deurne**, m.i.v. 15 februari 2014;
mevrouw **mr. J. Wolf**, notaris te **Zoetermeer**, m.i.v. 1 maart 2014;
mr. V.J.A.J.C. van Heeswijk, notaris te **Rotterdam**, m.i.v. 1 april 2014.

Ontslag op verzoek

mr. R.R.L.K. Dietz, notaris te **Maastricht**, m.i.v. 1 februari 2014.

Overleden

Op drieënzeventigjarige leeftijd op 5 januari 2014 de heer **mr. J. Gmelich Meijling**, oud-notaris te **Kapelle**.



Casper Jones



Eenieder wordt geacht de wet te kennen

Tijdens mijn functioneringsgesprek kwam aan de orde dat ik mijn stageverklaring moest gaan aanvragen. Geen idee hoe dat moest, dus maar even zoeken in de Wet op het notarisambt (ik kom nog net uit de pre-google generatie). In artikel 32 vond ik wat ik zocht. Dat artikel verwees naar een ander artikel, dat op zijn beurt weer verwees naar een verordening. Toch maar even googelen dus. Zo kwam ik op www.wet-en-regelgeving-notariaat.nl. Een site van de KNB, waarop de Wet op het notarisambt (Wna) en alle uitvoeringsregelingen die op basis van die wet tot stand zijn gekomen overzichtelijk bij elkaar staan. Ook wordt er een toelichting gegeven bij de betreffende wet- en regelgeving.

OVERTREDINGEN

Overigens kwam ik in artikel 32 niet alleen de gezochte informatie over de stageverklaring tegen, maar las ik ook dat, als je meer of minder bent gaan werken, je dit binnen een week (!) moet melden aan de KNB. *An sich* natuurlijk logisch, want als je niet fulltime werkt,

wordt de duur van de stage verlengd. Toch had ik daar echt niet aan gedacht toen ik minder was gaan werken! Uit angst voor nog meer overtredingen heb ik de wet maar eens van voor tot achter doorgenomen. Gelukkig kwam ik een heleboel plichten tegen waarvan ik wel op de hoogte was. Maar eentje die mij ook niet helder op het netvlies stond, was een bepaling in de stageverordening waarin staat dat een notaris de waarnemingsbevoegde kandidaat (behoudens bijzondere omstandigheden) in staat moet stellen om ten minste tien werkdagen per jaar de waarneming uit te oefenen. Gelukkig gaat 'mijn' notaris regelmatig op vakantie of heeft hij zogenaamd 'golfverlof', dus aan die tien dagen kom ik wel. Maar ik kan me voorstellen dat dat niet voor iedereen binnen ons kantoor geldt.

ENIGE?

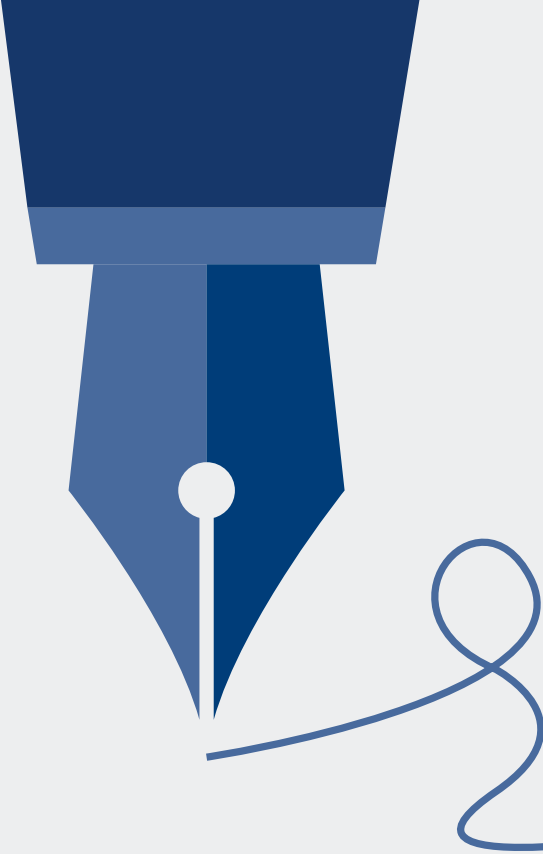
Was ik nou de enige die niet op de hoogte was van bovenstaande regelingen? Na een rondje binnen kantoor kwam ik tot de conclusie dat dat zeker niet het geval was.

Binnenkort dus maar eens de Wna tijdens het wekelijkse literatuuroverleg op de agenda zetten. En gelijk een briefje naar de KNB om te melden dat ik minder ben gaan werken. Nu maar hopen dat de KNB mijn te late kennisgeving alsnog wil accepteren.

p.s. Bij inlevering van dit artikel kreeg ik de vraag van de redactie waarom ik niet gewoon even op NotarisNet had gekeken. Tja, totaal niet aan gedacht. Maar ik zal mijn zoektocht volgende keer zeker op die site beginnen, want het is een verrekte handige site!

Kano

Drie kandidaat-notarissen schrijven bij toerbeurt de Kanocolumn. Elke maand doet een van hen verslag van de belevenissen en ervaringen als kandidaat-notaris. Om vrijuit te kunnen schrijven, ondertekenen ze de column slechts met 'Kano'.



"Dankzij de arbeidsongeschiktheidsverzekering van M is mijn financieel dossier op orde"

M-VERZEKERINGEN

Dossier op orde

Arbeidsongeschiktheid heeft een grote impact op uw leven en carrière. Weet u wat er gebeurt met uw inkomen als u door omstandigheden niet meer kunt werken? Een AOV kan uw wegvallende inkomen (deels) opvangen. De AOV van M-verzekeringen geeft u zekerheid en zorgt ervoor dat uw financieel dossier op orde is; voor nu en in de toekomst.

M biedt als specialist verzekeringen voor advocaten, notarissen, accountants en andere business professionals. Door onze inkoopkracht kunnen wij scherpe premies bieden voor een zeer complete dekking. Ook uw dossier op orde met M? Kijk voor ons complete aanbod op www.m-verzekeringen.nl of neem gerust contact met ons op.

M-VERZEKERINGEN.NL

Ringbaan West 240 • Tilburg • T 013 594 28 28 • m@mutsaerts.nl



Leergang Levensexecuteur / Toezichthouder

NOVEX is een vereniging voor executeurs en dus ook voor "levensexecuteurs".

In 2014 biedt NOVEX de leergang levensexecuteur/toezichthouder aan voor diegenen die adviseren over het levenstestament of worden benoemd tot levensexecuteur of tot toezichthouder.

De leergang levensexecuteur/toezichthouder is een intensieve opleiding waarin een mix aan bod komt van theorie en praktijk van juridische, financiële, medische zaken en overige zorgtaken. Bij elk onderdeel wordt de specifieke taak van de toezichthouder besproken.

Data & tijden:

Donderdag 27 maart 2014 van 9.30 tot 20.00 uur.
Vrijdag 28 maart 2014 van 9.00 tot 17.00 uur met een afsluitende borrel.

Locatie:

Driebergen

Kosten:

€ 1.450,- voor NOVEX-leden,

€ 1.750,- voor niet-leden.

(excl. btw, inclusief lunches, diner, overnachting, borrel en cursusmateriaal).

13 PE-punten worden aangevraagd bij KNB, EPN en RB.

Docenten:

De heer O.A. Balkenende

Mevrouw mr. C.M.J. Barendse

Mevrouw mr. C.G.C. Engelbertink

De heer mr. J.D.H. van Ewijk

Mevrouw drs. S. van de Merwe

De heer prof. mr. dr. B.M.E.M. Schols

De heer prof. dr. J.P.M. Stubbé

De heer drs. T. Trompetter

Leergang Executele

In de leergang executele kunnen professionele executeurs hun kennis en kunde ontwikkelen door het volgen van een tweedaagse intensieve opleiding. Aan de hand van casus en stellingen worden de theorie en de praktijk van de executele behandeld. Na het volgen van de leergang staat het lidmaatschap van NOVEX open. Voor meer informatie: www.novex-executeur.nl.

Een lid van NOVEX kan zich aanmelden voor certificering door de Stichting Certificering Executeurs (SCE). De vereisten voor certificering en de gecertificeerde executeurs kunt u vinden op: www.sce-executeurs.nl.

Voorkennis:

Deelnemers dienen een goede kennis van het erfrecht te hebben. Diegenen die niet over voldoende kennis beschikken, dienen de cursusdag erfrecht/executele op 8 april 2014 te volgen.

Data & tijden:

Donderdag 15 mei 2014 van 9.30 tot 20.00 uur.
Vrijdag 16 mei 2014 van 9.00 tot 17.00 uur met een afsluitende borrel.

Locatie:

Driebergen

Kosten:

€ 1.750,- (excl. btw, inclusief lunches, diner, overnachting, borrel en studiemateriaal).

13 PE-punten zijn aangevraagd bij KNB, EPN en RB.

Docenten:

De heer O.A. Balkenende

De heer mr. J.D.H. van Ewijk

Mevrouw mr. P.G. Knoppers

Mevrouw prof. mr. T.J. Mellema-Kranenburg

Mevrouw mr. J. Nijenhuis-Wildervanck

De heer prof. mr. dr. B.M.E.M. Schols

De heer prof. dr. J.P.M. Stubbé

Aanmelding

U kunt zich aanmelden via de website van NOVEX: www.novex-executeur.nl

Voor vragen of informatie

Mevrouw mr. A. Rookmaker
info@novex-executeur.nl of 020-3882928